
H. F. LZON
Imp.-eur
MON-EAL.



"TISSUS ET NOUVEAUTÉS"
(Tissues & Dry Goods)

EDITION DE LUXE.
MONTRÉAL, JANVIER, 1909.

Avis Spécial pour la Nouvelle Année

de

Greenshields Limited

Montreal

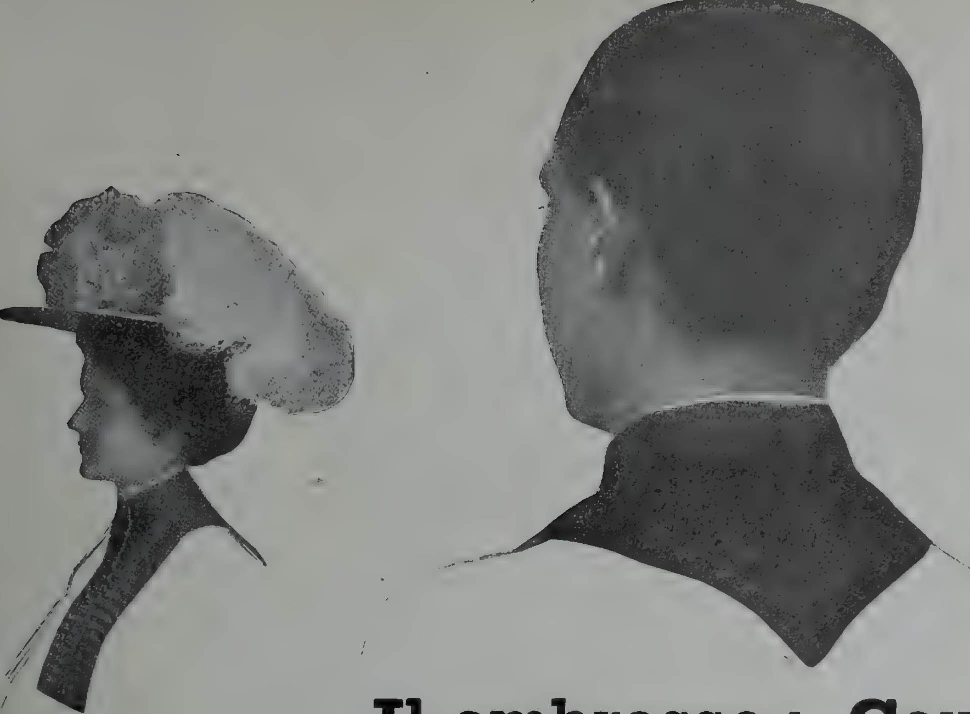
Les conditions apparentes du commerce sont si distinctement favorables que nous sommes préparés pour de fortes affaires pour le Printemps 1909.

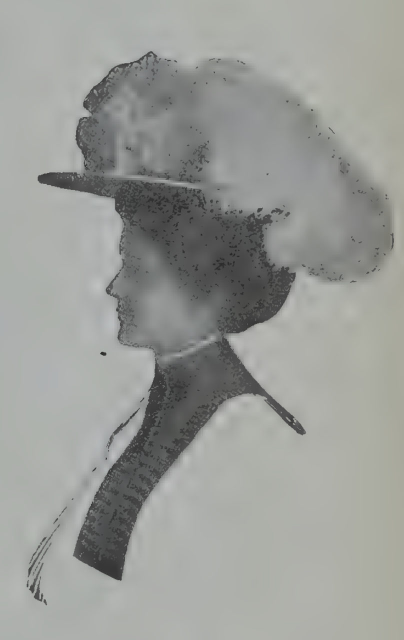
On s'accorde sans doute à reconnaître généralement que cette maison tient les stocks ouverts et les stocks d'entrepôt les plus considérables de nouveautés et de marchandises de fantaisie, et offre aussi les assortiments les plus variés dans les lignes diverses.

Le volume de nos affaires fait que nous avons un avantage unique d'achat qui se reflète généralement dans nos valeurs. Vous apprécierez nos stocks et nos assortiments pour le Printemps 1909.

Nous vous remercions de l'accueil courtois que, nous en sommes sûrs, notre personnel augmenté de voyageurs recevra de votre part.

Greenshields Limited





Il embrasse le Cou

La perfection dans les Mufflers Tricotés a pris longtemps à se produire, mais elle est maintenant prête à être démontrée dans le

MUFFLER BRADLEY

Façonné sans couture

Ce Muffler, avec une encolure en V, s'ajuste instantanément, va comme un collet de vêtement fait par un tailleur. Ne remonte jamais, ne devient jamais semblable à de la ficelle, ne permet jamais aux vents froids de se glisser en dessous et de refroidir l'épine dorsale.

Prix, $4.50 par douzaine

Commandes d'échantillons exécutées promptement

La Monarch Knitting Co. Ltd.

de Dunnville, Ont.

S'EST ASSURE LE DROIT EXCLSIF DE MANUFACTURER CE MUFFLER AU CANADA.





Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adresse au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. X MONTREAL, JANVIER No 1

LES VENTES DE JANVIER

Les ventes, après les fêtes, vont généralement en diminuant, surtout dans l'article de luxe et de fantaisie, les marchandises de mode, les vêtements, etc... Dans tous ces articles, les besoins sont maintenant satisfaits et c'est pour cette raison que bon nombre de magasins d'une certaine importance et notamment les magasins départementaux font, en janvier et en février, des ventes au rabais, des ventes d'occasion.

Un commerçant actif, vigilant ne se croise pas les bras; il ne peut volontiers se résoudre à une diminution des recettes et il s'ingénie à faire affluer la clientèle dans son magasin en tout temps, en toute saison; en un mot, il veut des ventes et des recettes, même quand les affaires sont au calme plat.

C'est, en effet, l'occasion, la vente à bon marché qui peut pendant quelque temps délier les cordons de la bourse du consommateur. Il a tout ce qu'il lui faut, mais il sait qu'il aura de nouveaux besoins et s'il peut acheter maintenant à meilleur marché que plus tard, ce consommateur qui a de l'argent connaît assez ses intérêts pour acheter maintenant.

Nous conseillons donc si nos lecteurs, commerçants aussi bien de la ville que de la campagne, d'étudier les moyens qui leur semblent les meilleurs d'attirer la clientèle pendant les mois de morte-saison. Tous, ont dans leur stock, des marchandises dont ils ont intérêt à se débarrasser au plus tôt, tous ont également intérêt à retourner leur capital, à convertir leurs marchandises en argent, à faire des recettes, ils obtiendront sûrement ces résultats s'ils consentent à faire le sacrifice d'une partie des profits qu'ils font habituellement sur leurs marchandises. Il va sans dire que nous n'avons ici en vue que les ventes au comptant et que, pour les ventes à crédit, aucun sacrifice n'a sa raison d'être.

L'INVENTAIRE ANNUEL

Un commerçant devrait toujours connaître sa situation exacte, savoir le montant réel de son actif et de son passif.

Dans la pratique courante des choses, il est pour ainsi dire impossible que le commerçant sache, si son commerce est important, à quelques centaines de dollars près, les résultats de ses opérations.

S'il ne prend un temps d'arrêt pour faire l'examen de ses propres affaires, il marchera toujours à tâtons, en aveugle qui ne peut voir le précipice peut-être caché sous ses pas.

Voir clair dans ses affaires est le propre du commerçant honnête envers lui-même et honnête envers ses fournisseurs et ses créanciers. L'honnête homme ne cherche pas plus à s'abuser lui-même qu'à tromper autrui.

Mais toute question d'honnêteté à part, il y a aussi la question d'intérêt qui oblige un commerçant à faire l'examen de conscience de son propre établissement.

Cet examen de conscience du commerçant, c'est l'inventaire de son magasin, de ses livres, de ses marchandises, de son actif et de son passif.

Le marchand a-t-il fait des profits depuis son dernier inventaire ou bien est-il en perte ? Quelle somme de profits ou quel montant de pertes a-t-il fait pendant son année? Ses profits ont-ils été ce qu'ils auraient dû être? Si, non, pourquoi ? Aurait-il pu éviter ces pertes et comment?

Voilà autant de questions auxquelles le marchand trouvera une réponse, s'il veut se donner la peine de faire un inventaire consciencieux, réfléchi.

Le jeu en vaut bien la peine.

LE PAIEMENT DES DETTES ET LE SUCCES EN AFFAIRES

On demandait à un homme d'affaires qui avait atteint au plus grand succès de nommer les causes auxquelles il attribuait sa prospérité constante. Il répondit: "Beaucoup de choses sont à considérer dans une affaire payante; mais j'en considère une comme la véritable clef de voûte d'une maison de commerce. Au début de ma carrière je résolus de me faire la réputation d'un prompt payeur. Je me suis arrangé pour toujours payer promptement et souvent aux dépens d'une affaire tentante qui n'aurait pu être faite qu'en déviant de la ligne de conduite que je m'étais tracée. Je crois que j'ai eu raison. J'ai pu faire des achats à meilleur marché que mes rivaux—je ne laisse jamais échapper les occasions spéciales et, ce qui est encore mieux, j'ai été exempt de cet anxiété qui engourdit les efforts et décourage ceux qui luttent constamment contre les dettes. J'ai pu consacrer toute mon énergie à me procurer des marchandises de bonne qualité."

C'est du sens commun, remarque un confrère. Le monde contracte des dettes trop facilement et a de la difficulté à en sortir. Tout homme qui contracte une dette doit payer le tribut exigé par ses créanciers. Il ne peut leur échapper que par un effort extraordinaire ou par une faillite déshonorante. Il y a, ou il devrait y avoir, dans tout commerce une marge de profit qui permette au propriétaire de payer ce qu'il doit au fur et à mesure. Si cela est fait, même aux dépens du confort actuel, tout se passera bien et les années amèneront sûrement la récompense due.

Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)

LE BANQUET ANNUEL DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Lundi soir a eu lieu à l'Hôtel Windsor le banquet annuel des membres de l'Association des Voyageurs de Commerce. Comme toujours, ce banquet a obtenu le plus grand succès. De nombreux invités se sont fait un honneur de prendre part à cette manifestation qui, chaque année, prend une importance plus grande.

Le Premier-Ministre, Sir Wilfrid Laurier, s'était fait représenter par l'Hon. Chas. Murphy, le Secrétaire d'Etat, qui prit place à la droite du président, M. S. J. Mathewson. A sa gauche était le chef de l'Opposition, M. R. L. Borden.

Les convives, nombreux comme nous l'avons dit, ont eu un véritable régal non pas uniquement au point de vue culinaire, mais encore sous le rapport des discours. Car, au point de vue oratoire, les voyageurs de commerce et leurs hôtes ont eu la bonne fortune d'entendre des orateurs remarquables. Dans le plus noble langage ces orateurs ont fait vibrer parmi leur auditoire la corde patriotique à laquelle nul ne saurait être insensible.

Nous ne sauhions, dans le cadre restreint dont nous disposons, donner un pâle aperçu des discours qui ont été prononcés à cette fête de famille des voyageurs de commerce. Nous prions nos lecteurs de lire les excellents résumés de ces discours publiés par les journaux quotidiens de mardi.

Pour nous, nous devons nous contenter de souligner le succès de cette fête et d'en féliciter l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.

NOUVELLE LIGNE FRANCO-CANADIENNE

Les journaux quotidiens ont annoncé cette semaine que la Compagnie Générale Transatlantique, ligne maritime française, dont M. R. Génin, est le représentant à Montréal, mettrait en service, dès le printemps prochain, entre le Hâvre et un port canadien, quatre de ses grands paquebots.

On cite même les noms des navires: Le Chicago, La Gascogne, La Touraine et La Bretagne. Ces navires qui font actuellement le service entre Le Hâvre et New York viendraient à Montréal durant la saison de navigation sur le St-Laurent.

Cette nouvelle a été accueillie avec une très grande satisfaction dans le monde commercial, car il devient évident que le commerce entre le Canada et la France devra, de ce fait, augmenter considérablement, surtout, si comme nous ne cessons de l'espérer, la convention franco-canadienne entre prochainement en vigueur.

On annonce, d'autre part, qu'une ligne française ayant pour port d'attache Marseille, aurait également l'intention de faire un service régulier entre les ports de la Méditerranée et les ports canadiens. Nous sommes persuadés que cette dernière ligne, comme la première, trouvera à l'aller et au retour assez de fret pour assuré.

UNE INVITATION AU COMMERCE

Le Département de l'Industrie et du Commerce d'Ottawa a publié à la date du 1er décembre 1908, la circulaire suivante adressée aux exportateurs et manufacturiers canadiens.

Monsieur,

J'ai l'honneur de vous informer qu'en vue de donner une plus grande extension à l'étranger au commerce canadien, le Département de l'Industrie et du Commerce désire obtenir la coopération et l'aide d'exportateurs et de manufacturiers canadiens. En conséquence, le soussigné invite les personnes intéressées à faire profiter le Département de leurs idées dans l'espoir que des suggestions puissent être faites qui non-seulement augmenteront l'utilité du Département, mais tendront à développer le commerce canadien.

Le Département demande donc qu'on adresse des réponses aux questions suivantes, après les avoir dûment examinées.

(a) Que conseilleriez-vous de faire pour augmenter le commerce d'exportation du Canada?

(b) Quelle amélioration ou quel changement pensez-vous qu'il soit désirable d'adopter pour réunir les statistiques commerciales publiées par ce Département?

(c) Pouvez-vous suggérer quelque amélioration à faire dans le recueil et la publication des renseignements commerciaux reçus des commissaires du commerce?

Autant que possible, les suggestions devront être accompagnées de déclarations indiquant les raisons pour lesquelles ces suggestions sont faites. S'il y avait quelque information générale qu'on jugerait bon de communiquer au Département et qui ne soit pas comprise dans les questions ci-dessus, l'information serait la bienvenue.

J'ai l'honneur d'être, Monsieur

Votre serviteur obéissant,

(Signé) F. C. T. O'Hara,
Député Ministre.

P. S.—L'enveloppe contenant les réponses aux questions ci-dessus, devra porter l'indication "Trade Suggestions".

En public vous pouvez ignorer la concurrence; mais elle doit toujours être présente à votre esprit. Un concurrent dédaigné peut vous enlever la motié de vos clients.

PLETHORE D'ECHEVINS

Il se fait actuellement un mouvement prononcé pour obtenir de la Législature un amendement à la charte de la Cité qui réduirait de moitié le nombre des échevins de Montréal.

On ne peut que difficilement s'attendre à ce que les échevins eux-mêmes demandent leur décapitation. Bien que, dans leur nombre, il en est plusieurs qui soient partisans de la mesure proposée, il faudrait être bien naïf pour croire que la majorité de ceux qui siègent actuellement à l'Hôtel de Ville votent leur propre déchéance.

Cependant, il est évident que le nombre des échevins est trop grand pour que la ville soit administrée d'une manière économique. Chaque échevin a ses protégés à caser, ses favoris à soutenir et le nombre des protégés et des favoris est naturellement en raison du nombre des échevins. Que sera-ce donc quand les municipalités restant à annexer feront partie du "Greater Montreal", augmentant encore le nombre des échevins?

Il est un proverbe qui veut que "trop de cuisiniers gâtent la sauce". Ce proverbe est vrai. Nous en avons souvent eu la preuve au Conseil de Ville même. La question encore pendante de l'éclairag à la fin même du contrat en est la plus évidente démonstration.

Nous joignons donc notre voix à celle des grandes corporations et de tous les bons citoyens qui demandent qu'il n'y ait plus qu'un seul échevin par quartier au lieu de deux.

Nous visons plus loin encore et nous demanderions volontiers la diminution du nombre des quartiers électoraux, pour diminuer davantage encore le nombre de ceux qui administrent les affaires de notre Cité.

UN CURIEUX PROCES

(Du Moniteur de la Cordonnerie, de Paris).

Aux approches des fêtes et au changement de saisons, chaque fois enfin qu'un mouvement commercial se produit, soit par le changement dans la température, soit par une activité plus grande des affaires industrielles, on voit la foule se porter en masse, pour faire ses emplettes, soit dans les grands magasins de nouveautés, soit vers les grands bazars qui, sous couvert de vendre bon marché, vendent beaucoup plus cher que la plupart des petits détaillants.

Le pli est pris et il sera bien difficile de détruire, dans l'esprit de la masse, cette légende du meilleur marché et cet engouement pour la camelote, car le fameux bon marché apparent n'est que la résultante d'articles parés et maquillés, sans qualité réelle, la plupart du temps. Mais que les articles soient bons de qua-

lité où qu'ils ne vaillent rien, le public peut être persuadé qu'il paiera très cher nous allons le lui démontrer.

Ceci, nous l'avons dit déjà dans l'un des articles que nous consacrons aux "Magasins de détail à travers le monde" et si nous le répétons aujourd'hui, c'est que notre avis a été partagé par les juges de la Cour d'appel de Berlin, ce qui pourrait laisser croire que le meunier Sans-Souci pouvait peut-être avoir raison.

Voici les faits:

La Hundwerker-Zeitung" posnanienne, organe officiel du Syndicat ouvrier posnanien, décrit un procès intéressant de l'Association des bazars contre la Fédération des Commerçants et Industriels qui se termina dernièrement devant la Cour d'appel de Berlin par la défaite de l'Association des bazars.

Le journal mentionné explique comment le procès a commencé.

L'"Association des bazars" avait interdit à Berlin, au mois de novembre 1906, à la "Confédération des Comerçants et industriels", la distribution d'une circulaire dans laquelle celle-ci priait le public de penser aussi aux petits commerçants par ce qu'il est aussi bien servi et à tout aussi bon compte dans les magasins de détail que dans les bazars et autres caravansérails.

Dans cette circulaire on faisait également remarquer que, généralement, les bazars sont seulement bon marché avec quelques articles réclame, tandis qu'ils doivent vendre les autres articles au même prix et parfois à des prix plus élevés que les détaillants, puisque naturellement les grands frais doivent être récupérés d'une façon quelconque.

Ensuite on fit allusion dans cette circulaire aux dangers d'incendie des bazars ainsi qu'à la surveillance du public par la police.

La Confédération des Commerçants et Industriels retira alors les écrits et intenta la plainte de constatation contre l'Association des bazars, sur quoi l'Association porta plainte en justice contre la Confédération pour la discontinuation de la mise en circulation de tels écrits.

Mais cette dernière s'offrit à fournir les preuves des trois points, sur quoi encore l'Association des bazars retira sa plainte.

Après cela les bazars Tietz et Greiffenhagen, tous les deux à Berlin, instruisirent la plainte contre la Confédération des Commerçants et des Industriels, mais la retirèrent également quand celle-ci se déclara de nouveau prête à fournir les preuves proposées.

Le bazar Stein maintint toutefois la plainte contre la Confédération.

En première instance, le Tribunal de Commerce berlinois condamna la Confédération des Commerçants et Industriels sans vouloir admettre les preuves offertes.

Pour ce qui concerne les prix élevés de quelques articles le Tribunal décida que du fait qu'on vend quelques articles plus cher dans les bazars, on ne peut déduire une généralisation.

Il stationne bien en effet quelques agents de police dans les bazars, ce qui ne peut cependant être employé comme un moyen d'intimidation.

Quant à la question relative aux incendies, le Tribunal de Commerce dit encore qu'elle est controversable.

La Cour d'Appel a rendu un jugement contraire en déboutant le bazar Stein de sa plainte et en le condamnant aux frais et dépens.

Relativement aux preuves offertes par la Confédération des Commerçants et Industriels, la Cour d'Appel constate que l'argumentation n'était pas nécessaire puisque la "vérité des faits annoncés dans la circulaire est connue généralement".

Le passage ayant rapport aux prix des bazars est conçu en ces termes dans le jugement de la Cour d'Appel:

"Il est de notoriété que les bazars — sauf quelques-uns — cherchent à attirer "le grand public par la vente de cer-"tains articles, surtout de peu de valeur, "à des prix remarquablement bon mar-"ché, articles servant à la consommation "de la masse, mais donnant à d'autres ob-"jets d'autant plus de valeur et deman-"dant souvent des prix plus élevés que "les magasins moyens et ordinaires."

Les autres affirmations avancées par la Confédération des commerçants et industriels furent également admises comme réellement vraies.

Le plaignant peut encore requérir le pourvoi devant la Cour suprême de l'Empire; cependant celle-ci ne peut contester la détermination de la Cour d'Appel prussienne sur la vérité des affirmations avancées par la Confédération des Commerçants et Industriels, puisque la Cour suprême ne juge que les pourvois pour vice de forme.

* * *

Nous ne voulons pas allonger à plaisir cet article déjà long par lui-même. Mais nos lecteurs ne pourront manquer d'être fortement intéressés par ce jugement auquel il conviendrait de donner une immense publicité.

Pour tout commentaire nous nous contenterons de rééditer que nous possédons des documents qui prouvent que certains grands magasins de nouveautés, vendent leur article chaussures avec une différence de 100 p. c. sur le prix d'achat, donnant ainsi un écart de 50 p. c. sur le prix de vente; que de ce fait 37 fr. 50 de matière et de main-d'oeuvre réunies sont revendues 100 francs au consommateur et que le vrai noeud de la question sociale se trouve dans les questions pendantes entre le prix de la production et celui de la mise en vente.

Quiconque a la moindre notion de la question économique nous comprendra de reste.

ECOLE SUPERIEURE PRATIQUE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS

Cet important établissement, création de la Chambre de Commerce de Paris, vient d'inaugurer un "Cours de publicité". Nous sommes heureux de pouvoir donner à nos adhérents en primeur la première leçon de M. Barbut, le distingué professeur de cette très intéressante branche du commerce et de l'industrie, dit l'Epicerie Française.

Leçon sur la publicité

Les anciens qui vous ont précédés dans cette Ecole seraient sans doute bien surpris s'ils pouvaient assister à notre leçon d'aujourd'hui, car nous allons parler de la Publicité "cet art d'attirer et de retenir l'attention" et il n'était pas question autrefois de faire un cours sur cette matière.

Je n'en veux citer pour preuve qu'une anecdote racontée par M. Vergne, secrétaire général et membre du Comité directeur de la Chambre Syndicale de la Publicité, dans la conférence si documentée et si instructive qu'il a faite en décembre dernier sur la Publicité et la nécessité de son enseignement.

Je me hâte de vous dire que j'aurai l'occasion, fréquemment, de faire des emprunts à M. Vergne qui me permettra de lui renouveler ici tous nos remerciements pour l'obligeance extrême avec laquelle il m'a autorisé à le mettre à contribution et pour la marque d'intérêt qu'il nous témoigne à tous en venant aujourd'hui parmi nous.

"Je tiens de l'un de mes amis, disait le distingué conférencier, le souvenir suivant qui dénote la mentalité d'une époque à l'égard de la Publicité.

"Lorsqu'il était enfant, son père, un brave homme d'artisan, sorti en très bon rang de l'Ecole des Arts et Métiers d'Angers, lui montrant un jour une annonce ou une affiche d'Herman-Lachapelle, lui disait: "Tu vois, mon fils, celui-là, c'est le Mangin de la mécanique."

Pourquoi, Messieurs, cette réflexion malveillante? Pourquoi cette assimilation d'un honnête industriel au roi des charlatans?

La Publicité apparaissait-elle donc subitement à nos pères, en plein XIXe siècle, comme une machine nouvelle, sortie tout équipée du cerveau d'un audacieux inventeur, et avec laquelle il était indispensable de se familiariser avant de se risquer à utiliser ses services.

Bien que le mot de "Publicité" ne soit pas très ancien, la réclame est vieille comme les hommes, et si j'avais l'esprit et la verve de M. le Ministre du Commer-

ce, je pourrais évoquer devant vous, comme il l'a fait au banquet de la Chambre Syndicale de la Publicité, les ombres augustes d'Homère et de Ramsès, pour attester les origines lointaines de la Publicité.

Cette parole officielle, agréablement empreinte d'humour, ne visait point à l'exactitude historique; mais sans remonter jusqu'aux temps des anciennes dynasties des rois égyptiens, il n'est pas téméraire de considérer comme un premier essai de Publicité l'usage des crieurs qui existait déjà en Lydie au siècle d'Hérodote: cet historien raconte en effet que c'est en Lydie que furent ouvertes les premières boutiques par des marchands en résidence fixe et ceux-ci attiraient les acheteurs par la voix des crieurs qu'ils plaçaient à leur porte. Vous constatez tous les jours que cet usage est loin d'avoir disparu, puisque les entrepreneurs d'un spectacle ultra-moderne, le cinématographe, ne dédaignent pas de se servir des crieurs aussi bien que les bazars et les vendeurs de marchandises en solde.

De même l'enseigne—cette autre forme de la Publicité—l'enseigne primitive consistant soit dans un objet choisi par le fabricant ou le marchand parmi ceux de son métier, soit dans une figure emblématique, avait été adoptée à Rome et à Pompeï comme un moyen d'appeler, par une indication saillante, l'attention des acheteurs.

En France, au XIVe et surtout au XVe siècle, on employa un nombre considérable d'enseignes, par exemple: "le Lion d'Argent", "la Harpe", "l'Homme armé", "la Clef", "le Coq Héron", "le Mortier d'Or", "le Plat d'Etain"; vous retrouverez encore de nos jours la plupart de ces enseignes. Deux genres eurent surtout une vogue considérable; l'enseigne grotesque et l'enseigne rébus; dans la première catégorie, figurent: "la Truie qui file", "le Chat qui pêche", "l'Oison bridé", "le Singe vert" et dans la deuxième, "le Puissant vin" (puits sans vin), "le Bon Coing" "l'Epicier" (épi scie), etc. Un marchand de toiles exposait au-dessus de sa porte un singe en baptiste avec ces mots en lettres d'or: "Au Saint Jean Baptiste".

On voyait ailleurs : "la Bonne femme (une femme sans tête); "la Botte remplie de malice" (une botte dans laquelle se trouvaient un singe, un chat, un perroquet et... une femme).

Si l'esprit français ne s'exerçait pas toujours avec galanterie dans le choix des enseignes, il ne perdait cependant jamais ses droits et je veux vous raconter la jolie anecdote rapportée par Tallemant des Réaux:

Un commis borgne ayant exigé d'un cabaretier des droits qu'il ne devait pas, celui-ci, pour se venger, fit représenter le portrait du commis à son enseigne sous forme d'un voleur, avec cette inscription: "Au Borgne qui prend". Le commis s'en trouva tellement offensé qu'il rendit l'argent des droits au cabaretier à la charge que l'enseigne en question serait modifiée. Pour satisfaire à cette condition, le cabaretier se contenta malicieusement de faire gratter le P si bien qu'il resta: "Au Borgne qui rend".

L'affiche, cette feuille imprimée ou manuscrit que l'on applique sur les murs pour donner connaissance au public de quelque chose, a également une origine très ancienne.

Ce moyen de Publicité a été pratiqué chez les Hébreux, chez les Grecs, chez les Romains pour faire connaître au peuple les choses qu'il lui importait de savoir : les lois et les décrets, et aussi à Athènes et à Rome, les programmes des jeux, des spectacles et les avis particuliers de toute nature. Les libraires annonçaient par des affiches les ouvrages qu'ils voulaient mettre en vente. Il était d'ailleurs, défendu, à Rome, sous des peines fort sévères, d'enlever ou de lacérer les affiches.

Bien que les affiches ne datent en France que du XVe siècle, vous savez que les placards jouèrent un grand rôle dans les luttes de la Fronde: cette arme convenait fort bien pour publier de mordantes Satires contre le Cardinal.

M. Emile Mermet a retrouvé une ancienne affiche du XVIIe siècle vantant les effets des sachets insecticides d'un sieur Laurent de la Roche. Je m'excuse de la lire, car elle agite un sujet qui n'a rien de relevé; mais elle jette un jour bien curieux sur l'hygiène d'une époque'

"Par permission et privilège du Roy, etc.

"Le public sera averti que l'on vend à Paris un petit sachet, de la grandeur d'une pièce de quinze sols, pour garantir toutes sortes de personnes de la vermine et en nettoeyr ceux qui en sont incommodés, sans mercure.

"Il faut que chaque personne le porte toujours sur soi, attaché au col de la chemise ou ailleurs, touchant la chair. Il n'apporte aucune incommodité, ni mauvaise odeur. Le portant ainsi, l'on n'aura jamais de vermine à la teste ni ailleurs, et, quelque quantité que l'on en ait, l'on est nettoyé dans trois semaines au plus tard; et que l'on mette un des dits sachets en prenant un habit neuf et une chemise blanche, et que l'un et l'autre pourrisse sur le corps sans les changer ni ôter, d'un an l'on n'en aura aucun, quand même le corps les engendrerait naturellement, ainsi que le Roi a été informé de cette vérité par la grande preuve qui en a été faite sur quinze cents pauvres de l'Hôpital général de Paris, comme il est justifié par l'arrêt du Parlement et certificat ci-après. Il le faut renouveller tous les ans, et pour six sols par an l'on est garantit de la plus grande misère que souffre le corps humain. Il est marqué de deux chiffres, pour éviter que l'on ne le contrefasse pour tromper le public.

"L'on y vend aussi une tablette qui a la vertu, par son parfum, une fois par an, sans mauvaise odeur, de garantir chaque chambre, tant des maisons que des navires, des pous et punaises pendant un an. L'on le vend trois livres la pièce. L'on donnera l'instruction de s'en servir aux dits bureaux".

La réaction de cette réclame n'est-elle pas parfaite? L'éloge enthousiaste des avantages du produit recommandé, le mode d'emploi clairement expliqué, le prix, les attestations les plus hautes et pour terminer les marques que doit exiger le public afin de déjouer les contrefacteurs, rein n'est omis.

Mais c'est seulement au XVIIIe siècle que l'affichage a pris de l'extension dans nos villes; à la suite des opérations financières de Law, on recourut aux affiches pour instruire le public du mouvement des affaires; les commerçants comprirent alors le parti qu'ils pouvaient tirer de l'affiche et tous se mirent à afficher leurs marchandises avec une telle ardeur que l'on dût réglémenter en 1771 l'emploi de l'affichage ainsi que le métier d'afficheur: "Ils sont quarante, comme à l'Académie, disait irrévérencieusement Mercier dans son "Tableau de Paris", et pour une plus grande similitude, aucun afficheur ne peut être reçu s'il ne sait lire et écrire. On dispense l'afficheur de tout autre talent, ainsi qu'il arrive dans l'illustre compagnie."

Le prospectus n'était pas davantage inconnu des anciens et l'on cite une sorte de réclame rédigée par le poète latin Martial pour figurer sur un prospectus destiné à annoncer au lecteur le lieu où se vendent les livres de l'auteur.

Il va de soi que la Publicité commerciale dans les journaux est de création relativement récente, mais il est intéressant de remarquer que cette publicité a fait son apparition en même temps que la Publicité politique, car toutes deux ont le même père, l'illustre médecin Théophraste Renaudot; ce hardi novateur, après avoir fondé son "Bureau d'adresses et de rencontre", centre d'informations et de Publicité, où chacun pouvait se procurer l'adresse dont il avait besoin et tel autre renseignement de même nature, comprit bien vite qu'il fallait porter directement au public, à domicile, les offres et les demandes de ses clients ; et dans ce but, il publia une "Feuille du bureau d'adresses" dont le premier numéro parut le 1er septembre 1633; cette feuille n'était autre chose que la reproduction presque intégrale des registres du "Bureau d'adresses".

Voulez-vous savoir ce qu'on lisait dans ces Petites Affiches d'autrefois?

"Ce sont des terres et des maisons à vendre ou à louer, des offices et des meubles à vendre, des demandes de maisons

Dernières Créations de la Mode





Photographie par Joël Feder.

Ce costume habillé en satin ou soie brillante convient parfaitement à une jeune femme, grande et assez développée pour le porter royalemnt.

Dernières Créations de la Mode



Photographie par Joël Feder

Cette robe distinguée en reps couleur fumée est uniquement garnie d'un devant plissé et de boucles. Des boutons en acier taillé font disparaître toute monotonie et les ruches de cou et de poignets d'un blanc de neige donnent de l'élégance au costume.

à louer, etc..." On offre de donner l'invention de nourrir quantité de volailles à peu de frais, on demande un homme qui sache mettre du corail en oeuvre, on demande à emprunter de l'argent sur bonnes assurances, on propose de céder pour 48 livres un attas de Henricus Hondius, etc., etc..."

L'exemple de Renaudot fut suivi par Colletet "le poète crotté" qui fit paraître en 1676 le "Journal des avis et des affaires de Paris". Ce journal offrait cette particularité remarquable et dont il n'y a pas d'exemple antérieur que les deux dernières pages étaient occupées par des annonces rangées sous une rubrique spéciale et imprimées en caractères différents de ceux du journal.

Je n'ai certes pas la prétention d'avoir tracé, dans le rapide aperçu qui précède, l'historique même incomplet de la Publicité; cette digression m'a paru cependant nécessaire pour vous indiquer à grands traits les sources anciennes où la Publicité a puisé la plupart des moyens qu'elle met en oeuvre. Comme nous le verrons, l'imagination et l'ingéniosité des spécialistes aidés par les observations des psychologues ont pu modifier les primitifs procédés de réclame, mais sans y apporter toutefois des changements fondamentaux.

Comment expliquer dès lors cette prévention que beaucoup de bons esprits manifestent encore à l'égard de la Publicité? Simplement par la conviction ancrée dans leur cerveau que le produit de bonne fabrication doit trouver un écoulement assuré par le fait seul qu'il est offert au public dans les magasins du détaillant, sans que l'industriel ait besoin pour cela de recourir à la réclame, comme ils le disent, en attribuant à ce mot de réclame le sens le plus méprisant.

Ils en concluent qu'il est bien préférable de consacrer à l'amélioration de la qualité des produits, au perfectionnement du matériel et de l'outillage les sommes qu'exigerait la Publicité.

Et pour vous convaincre que c'est bien là le raisonnement de ceux qui demeurent réfractaires à l'emploi de la Publicité, je n'ai qu'à vous lire "l'avis important" imprimé en deux langues sur cette mince feuille de papier avec laquelle une grande maison de parfumerie enveloppe chacun de ses produits. Cet avis m'est tombé sous les yeux ces jours-ci et j'ai admiré cette nécessité de la Publicité.

S'il était nécesaire d'apporter des preuves à l'appui de ces éloquentes paroles, il suffirait de constater les résultats merveilleux obtenus par les producteurs qui n'ont pas hésité à engager des frais parfois considérables pour le lancement de leur marque ou pour le développement de la vente d'un objet déjà connu, à la condition toutefois que la marchandise offerte au Public soit de bonne qualité et d'un usage courant.

Le bon sens indique qu'il est impossible, même au prix d'une grosse dépense de Publicité, de former une clientèle étendue et durable pour un produit défectueux ou d'un champ limité. "La Publicité, dit encore M. Vergne, ne crée pas la valeur de la marchandise, mais elle crée la demande de cette marchandise, et si la valeur existe, elle crée la confiance."

C'est donc une erreur grossière de penser, comme le font certains, qu'il est inutile pour une bone maison de faire de la Publicité.

Mais, ce n'est pas auprès de vous, jeunes gens de ce matin du XXe siècle, fils d'industriels et de commerçants avisés, ouverts à toutes les idées d'initiative et de progrès, ce n'est pas auprès de vous qu'il est nécessaire de plaider la cause de la Publicité! Vous avez déjà la notion précise de cette puissance qui se manifeste autour de vous sous les formes les plus diverses:

Avec le prospectus, modeste et peu coûteux, que des distributeurs importuns glissent dans votre main à tous les carrefours et qui s'enhardit souvent jusqu'à franchir votre porte dans la boîte du facteur;

Avec le catalogue élégant et luxueux, "ce véritable voyageur de commerce" qui possède l'heureux privilège de se trouver simultanément partout où sa présence est utile, et qui, grâce aux illustrations dont il est orné, fait circuler tout un magasin avec lui, bien mieux, comme je vous le montrerai tout à l'heure, des usines entières avec la reproduction fidèle des moindres détails de leurs machines les plus compliquées;

Avec l'insertion, insinuante ou brutale, qui sous des aspects variés—article d'allure scientifique, échos, fait divers, annonces et petites annonces—surgit en mille endroits, dans les quotidiens de la première à la dernière page, dans les journaux spéciaux, dans les périodiques, dans les almanachs, dans les annuaires, dans les guides et indicateurs de voyages, dans les programmes de spectacles;

Avec les objets-réclame si divers qu'on ne peut en citer qu'une infime partie: glace de poche, porte-cartes, éventails, canifs, etc.;

Et enfin avec l'affiche qui s'étale audacieuse, criarde, lumineuse, flamboyante sur tous les emplacements qui lui sont réservés le long des murs de nos villes, aux étages supérieurs de nos plus hautes maisons modernes, dans les profondeurs de notre métropolitain, dans les gares de chemins de fer, dans tous les véhicules servant au transport en commun, dans les endroits les plus reculés et les plus retirés, et à travers les campagnes en bordure des voies ferrées jusque dans les bourgs lointains, au grand dommage parfois de la beauté des paysages. Une Société n'a-t-elle pas élevé sa protestation contre l'envahissement des plus beaux sites par cette Fée qui, peut-on dire, jouit du don d'ubiquité? et que dira-t-on encore si le rêve d'aujourd'hui, la publicité sur les nuages, devient la réalité de demain!

Messieurs, l'enthousiasme est le don de la Publicité; ne soyez donc pas surpris si j'apporte plus de flamme à vous faire cette leçon qu'à commenter devant vous le Règlement du marché des Farines ou à vous initier aux mystères d'un compte de Liquidation.

De ce qui précède, il résulte: que la publicité est un auxiliaire indispensable du commerce.

Que les modes de publicité sont infiniment nombreux et que l'initiative de chacun peut en créer de nouveaux.

Mais, il ne suffit pas d'être convaincu des services que rend la Publicité et de connaître les facteurs qu'elle utilise; il est essentiel de ne pas oublier qu'une publicité, pour être efficace, doit être faite d'une façon intelligente. Il importe ensuite d'en contrôler avec soin les effets.

Les Américains, qui sont des maîtres en cette matière, ont fondé des écoles spéciales pour former des "advertisers" parmi lesquels les maisons de commerce recrutent leurs chefs de Publicité. Leurs psychologues ont formulé des principes et des méthodes qui peuvent être appliqués pratiquement à la Publicité et la "Théorie de la Publicité", simple exposition de l'influence des principes de la Psychologie sur la Publicité méthodique, a été écrite par Walter Scott, docteur en philosophie, directeur du laboratoire de psychologie de l'Université "North-West".

Je me borne à vous signaler que l'auteur a étudié la psychologie de l'attention involontaire spécialement appliquée à la Publicité générale; il n'entre pas dans le cadre de notre enseignement d'analyser les considérations développées dans cet ouvrage; je vous énoncerai simplement les principes qui y sont mis en lumière:

I.—Le pouvoir de tout objet de forcer notre attention repose sur l'absence d'attractions contraires.

II.—Le pouvoir attractif de l'attention de chaque objet dépend de l'intensité de la sensation éveillée.

III.—La valeur d'attention d'un objet dépend du contraste qu'il forme avec l'objet présenté avec lui: le précédent ou le suivant.

IV.—Le pouvoir attractif de notre attention que peut exercer un objet quelconque, ou sa valeur d'attention, dépend de la facilité avec laquelle nous pouvons le comprendre.

V.—La valeur d'attention d'un objet dépend de l'intensité du sentiment suscité.

VI.—La force d'attention que produit un objet dépend du nombre de fois que nous le voyons.

Il ne s'ensuit pas toutefois qu'il y ait des règles immuables, identiques pour toutes les personnes et pour tous les cas. les principes qui précèdent permettent sans doute de déduire des considérations pratiques très utiles pour la rédaction des prospectus et des annonces, pour le choix des coloris et de l'emplacement des affiches ,pour la nécessité de leur répétition et de leur permanence; et, ainsi, la Publicité apparaît non plus comme uniquement guidée par l'empirisme, mais comme une science qui s'appuie sur les découvertes expérimentales de la Psychologie.

Mais, ne l'oublions pas, chaque commerce a son caractère et ses exigences particulières; ce qui est vrai pour l'un ne l'est pas forcément pour l'autre. Dès lors, comment et pourquoi un commerçant se décidera-t-il en faveur d'un système plutôt que d'un autre ? Comment discernera-t-il les moyens les plus pratiques et les plus avantageux pour lui?

C'est en cela, messieurs, que consiste tout l'art de la Publicité et je vais rapidement vous indiquer les principaux, éléments dont il y a lieu de tenir compte pour choisir avec profit les organes de diffusion d'une Publicité rationnelle.

Ai-je besoin de vous dire que la question financière prime toutes les autres?

Pour établir un premier budget de Publicité, il importe d'abord de ne pas perdre de vue que la condition la plus importante de toute publicité est la répétition; il est évident en effet que ce n'est pas du premier coup que la réclame porte ses fruits; l'annonce la mieux rédigée, l'affiche la plus originale ne réussiront pas à implanter immédiatement dans l'esprit du lecteur la marque ou le nom du fabricant. Il faut agir sur le public par obsession et la ténacité est de rigueur.

Il est donc nécessaire de bien mesurer ses ressources et de ne pas tenter une Publicité qui serait d'avance vouée à l'insuccès, si elle était insuffisante.

On recommande souvent d'être prudent au début, de tâter le terrain, de commencer par une publicité restreinte et de ne s'engager plus avant qu'après s'être assuré des résultats obtenus à la suite de sa précédente campagne. Le conseil est certainement très sage et, en suivant ce système, de petites maisons se sont développées assez rapidement au fur et à mesure que leur Publicité s'étendait.

Mais il n'est pas toujours possible d'opérer ainsi et dans certains cas, au contraire, il est indispensable de consacrer tout d'abord des sommes très importantes à la Publicité et notamment, lorsqu'il s'agit de substituer un article nouveau et de grande consommation à celui qui jouit déjà de la faveur du public, ou bien quand on veut lancer un article sur lequel un bénéfice ne peut être réalisé que grâce à un écoulement énorme.

Par la suite, une fois la clientèle attirée et le succès atteint, le commerçant peut espacer ses insertions ou restreindre son affichage; mais il ne doit en aucun cas les supprimer complètement. Il ne faut pas oublier que les générations se succèdent avec les années et qu'il est nécessaire de s'imposer à la dernière venue comme aux précédentes; le plus on s'expose, en cessant sa publicité, à se trouver obligé de la reprendre avec toute l'intensité primitive le jour où l'on est menacé dans ses positions acquises par des maisons rivales; et à ce moment-là, il serait peut-être trop tard pour reconquérir tout le terrain perdu!

Avant d'entreprendre une campagne de Publicité, le commerçant devra donc en étudier avec soin toutes les conséquences financières et se pourvoir du capital nécessaire de façon à s'engager résolument et sans arrière-pensée dans la voie qu'il aura choisit et à la suivre jusqu'au bout.

Pour opter entre tous les moyens qui s'offrent à lui d'atteindre son but et dont chacun a sa raison d'être et ses mérites propres, il faudra que le commerçant tienne compte en premier lieu de la destination du produit à lancer; chaque objet peut s'adresser par certaines de ses qualités et par ses prix à une clientèle spéciale.

Nous examinerons dans notre prochaine leçon les distinctions qui sont à prévoir à ce sujet; mais nous dirons aussi qu'il n'est pas moins indispensable de consacrer tous ses soins à la rédaction des prospectus et des annonces, à la composition des catalogues et des affiches. C'est par l'emploi des arguments convaincants, c'est par la trouvaille du mot, de la phrase, du personnage-type qui symbolisent une marque, c'est avant tout par la recherche de l'originalité que l'on arrive à produire une forte impression sur l'esprit du public et à provoquer des associations stables entre l'idée d'un produit et son utilisation, de telle sorte que lorsque le consommateur aura besoin d'un objet de cette nature, la marque connue soit automatiquement rappelée et suggère l'achat.

Nous constaterons ainsi, messieurs, que c'est là un problème complexe et délicat dont la solution exige—dans chaque cas particulier—l'étude attentive de tous ceux qui veulent faire une publicité "bien définie, judicieuse, raisonnablement prodigue".

Remboursez-vous réellement l'argent avec plaisir, quand un client le demande? Tenez-vous votre magasin d'une propreté scrupuleuse? Est-il brillant, éclairé, aéré et est-ce un endroit plus agréable pour y faire des achats que la moyenne des autres magasins? S'il en est ainsi, rappelez-le au public de temps à autre.

LA QUESTION DU CAOUTCHOUC EN 1908

Le caoutchouc a beaucoup d'ennemis, mais il n'a pas encore de rivaux et tout indique que sa vogue n'est pas épuisée, bien loin de là. On peut encore lui prédire de brillantes destinées dans le monde civilisé.

Les ennemis du caoutchouc qui nous vient du Para sont nombreux, mais appartiennent à des catégories très diverses. La fraude s'ingénie pour l'additionner de substances inertes et le prive de ses principales vertus. Les routes poudreuses le déchirent sans trêve et l'usent rapidement. Bref, c'est un produit très précieux, très utile et très dénaturé. On songera quelque jour à le défendre contre les attaques dont il est l'objet.

Mais le caoutchouc résiste à toutes les imitations. La science, malgré ses recherches, n'a rien trouvé qui le puisse remplacer, et l'on n'entrevoit pas le jour où la concurrence le détrônera. Ses qualités exceptionnelles de souplesse et d'imperméabilité, sa résistance aux courants électriques, tout concourt à assurer cette suprématie sur toutes les matières élastiques.

On ne doit donc pas s'étonner des progrès énormes que la consommation du caoutchouc a fait depuis dix ans. La production s'est développée dans les mêmes proportions.

Elle était, dans le monde:
En 1897, de 45,000 tonnes;
En 1900, de 60,000 tonnes;
En 1907, de 75,000 tonnes.

Malgré sa progression considérable de la production, les prix du latex n'ont pas fléchi jusqu'en 1907. La crise qui a sévi depuis ne peut être de longue durée, car les emplois industriels du caoutchouc se multiplient rapidement. La chirurgie a commencé; puis sont venus les usages vraiment industriels comme l'arrosage, la garniture des étoffes, la fabrication des chaussures et des câbles, l'appareillage électrique, l'usage des pneumatiques pour les automobiles et, bientôt après, pour les voitures à traction animale. La gutta-percha, qui est un dérivé de la gomme précieuse, pénètre dans les habitations et les usines. On en fait des matelas moelleux pour les machines bruyantes, et certains parquets lui doivent leur élasticité et leur insonorité. Elle a aussi des qualités plastiques tout à fait appréciables. Il faudrait, d'ailleurs, une véritable nomenclature pour énumérer tous ses mérites, dont personne ne doute et qui constituent réellement un monopole.

L'histoire du caoutchouc est assez récente. On l'a tiré d'abord des forêts vierges de l'Afrique centrale et du Brésil. Les indigènes se chargeaient de la récolte et tuaient les lianes dont la sève se transforme en caoutchouc, par des sai-

The Galt Knitting Company



Galt, Ontario



Sous-Vêtements marque "Tiger"

POUR HOMMES



POUR GARÇONS

Fleece Lined — Scotch Knit — Côtes Elastiques

En Pesanteurs légère et lourde

Matinées et Peignoirs, Duvetés (Eiderdown)

Echantillons pour l'Automne 1909, maintenant entre les mains des voyageurs.

ONTARIO	QUEBEC	PROVINCES MARITIMES	MAN. et OUEST
J. E. McClung	P. de Gruchy	J. A. Murray	Gerhardt
Toronto	Montreal	St. John	Hanley
			McKay Co., Winnipeg

gnées abusives. Ils mêlaient trop souvent à la gomme pure des substances étrangères. A ces inconvénients déjà sérieux, il faut ajouter la cherté des transports et l'éloignement des régions exploitables. Les caoutchoucs brésiliens et congolais valaient donc de 55 à 75c la livre dans le pays d'origine, et le bénéfice du commerce était très limité. A certains moments, il a été nul.

C'est là ce qui explique la création récente des plantations dans les grandes îles océaniennes. A Ceylan, à Sumatra, à Bornéo la production est facile et les transports ne manquent pas. La main-d'oeuvre est également abondante. Le prix de revient est donc tombé à 19c la lb. On voit que le Brésil, qui produit 41,000 de tonnes par an, plus de la moitié de la production du monde entier, sera bientôt menacé par ses rivaux. Marseille, un jour prochain, luttera avec Londres, Anvers et Bordeaux auxquels, jusqu'ici, les arrivages étaient réservés.

Mais le développement de la production ne fera qu'exciter la consommation. On n'en saurait douter quand on se rend compte des services rendus par le caoutchouc et de l'usure rapide de ce produit. On ne peut pas le remplacer pour les installations électriques, car il est l'isolant par excellence et il a là un domaine presque illimité.

En pourra-t-on dire autant du caoutchouc employé par les automobiles ou les voitures à chevaux? Nous ne le pensons pas. Tôt ou tard le pneumatique fragile cédera le pas à un ressort résistant qui fera le même office, car les bicyclettes sont assurées d'un long avenir et l'enveloppe caoutchoutée leur donnera longtemps encore l'élasticité dont elles ont besoin. Mais, ne peut-on pas supposer, prévoir même, que le caoutchouc qui enveloppe la roue des voitures rapides et s'use si vite, pourra être mis à l'abri des morsures de la route pierrée? A chacune des Expositions qui se succèdent, avec un éclat toujours croissant, on s'est demandé si le résultat cherché n'était pas atteint, car on a vu des modèles ingénieux qui paraissaient résoldre le problème. Il est peu probable cependant que le caoutchouc soit évincé complètement, car il sera toujours le meilleur des amortisseurs. Ce n'est pas tout, l'horizon du caoutchouc est très vaste encore, car il servira aux conquérants de l'air dont les succès sont si rapides et si étonnants.

Les aéroplanes, très vraisemblablement, ne supplanteront pas les dirigeables et les gommes légères seront toujours recherchées par les constructeurs de ballons. Les sous-marins sont aussi des clients pour le caoutchouc. Il faut ajouter que ce produit est essentiellement périssable et qu'il ne résiste guère aux épreuves par lesquelles on le fait passer. Ce sont là des garanties de succès pour ceux qui planteront les divers végétaux dont le latex est issu.

Dans quelles régions pourra-t-on les planter? Il serait téméraire de le dire, car les essais n'ont pas été nombreux ni suivis dans les colonies asiatiques. On sait que le caoutchouc a été jusqu'ici réservé aux régions tropicales, mais la liane pourra être acclimatée dans les parties moins chaudes du globe. Le ficus elastica croît partout où la gelée ne sévit pas. Il se trouvera certainement d'autres essences également robustes qui pourront être employées. Les gouvernements qui possèdent des colonies en Asie et en Afrique, auraient grand intérêt à multiplier les jardins d'essai et à favoriser les plantations de pépinières. Il est probable que les tentatives ainsi faites seront couronnées de succès. Tout présage donc un long et brillant avenir au caoutchouc, et son utilité, sa nécessité même sont la garantie du succès qui l'attand.

Nous sommes loin des balles et des gommes à effacer qui représentaient, vers 1860, pour les collégiens d'alors, les usages les plus courants du caoutchouc.

Ambroise Rendu.
(Moniteur Industriel).

L'APPRECIATION DES EMPLOYES CONSCIENCIEUX

Les employés consciencieux ne devraient jamais être oubliés.

Un nombre relativement faible d'hommes travaillant pour d'autres s'intéressent assez aux affaires de leurs patrons pour négliger leurs propres plaisirs et pour aider à la bonne marche des affaires. La plupart d'entre eux prennent soin de ne travailler que pendant le temps exact pour lequel ils sont payés et un bon nombre de ces employés sont enclins à négliger le travail pendant ce temps-là. Ils ne peuvent pas être blâmés d'une telle action dans bon nombre de cas, car la plus grande partie des employeurs font très peu pour encourager leurs employés à travailler pour eux comme ils le feraient pour eux-mêmes.

Les jeunes gens peuvent être lents à apprendre de nomberuses choses, mais d'habitude ils voient rapidement si des efforts spéciaux de leur part sont appréciés, et un manque d'appréciation convenable ou le défaut de toute appréciation enlèvera à la plupart des employés leur énergie plus que ne le ferait une maladie.

L'employeur qui ne donne pas à chaque homme à son emploi une occasion de montrer ses facultés pour un travail meilleur et son aptitude à obtenir un meilleur salaire, néglige une question très importante. On ne peut dire quand cet homme pourra être employé avec profit, si son aptitude n'est déjà éprouvée, tandis qu'il peut être très coûteux de négliger de faire cette épreuve et d'être obligé par la force des circonstances à le placer dans une position où ses facultés ne seront pas mises à l'épreuve.

Un homme qui s'y connaît en affaires doit être comme un général. Il doit connaître les aptitudes de ses subordonnés et il ne peut y arriver qu'en les éprouvant de diverses manières et en manifestant toujours son appréciation du travail bien fait. Quelques mots bien choisis dits en temps opportun, rendront plus précieux pour les affaires, un employé consciencieux.

LE CHOIX D'UN PARDESSUS

C'est là une question d'actualité puisque nous voici à l'entrée de l'hiver.

Comme le faisait remarquer dernièrement une grave publication médicale anglaise, dans cette question du pardessus, on paraît complètement ignorer les considérations hygiéniques. Et tout d'abord en ce qu'on confond volontiers le vêtement lourd avec le vêtement chaud, alors que les deux choses sont presque opposées.

Si on met un pardessus ou un vêtement quelconque, c'est ordinairement pour empêcher la chaleur du corps de se perdre dans l'air environnant; et il est essentiel, par suite, que les tissus composant ces vêtements soient mauvais conducteurs de la chaleur. Or, presque toujours, les matières lourdes sont bonnes conductrices et laissent la chaleur naturelle s'échapper, tandis que c'est le contraire pour les matières légères. A cela, on doit ajouter aussi que le pardessus lourd fatigue à porter et nous impose un effort bien inutile.

L'idéal d'une étoffe en cette matière, c'est qu'elle soit légère et mauvaise conductrice, et, de plus, suffisamment poreuse pour laisser la ventilation relative de notre corps se faire. En épargnant notre chaleur naturelle, nous sommes comme un mécanicien qui entoure sa chaudière et sa machine d'un revêtement calorifuge: nous faisons des économies de combustible, et le combustible, ici, c'est la nourriture. L'achat d'un bon pardessus, pour coûteux qu'il paraît, se traduit donc par une économie sur le budget alimentaire, quoiqu'on ne s'en doute pas communément.

Sans doute, le pardessus ne s'impose pas en lui-même, si l'on porte des vêtements ordinaires vraiment chauds, évitant cette déperdition de calorique et de combustible dont nous venons de parler. Mais il a cet avantage de pouvoir se mettre par-dessus des vêtements légers, au froid du dehors, ou quand la température se refroidit; et avec une simple épaisseur d'étoffe, vous obtenez un résultat excellent pour la protection de la chaleur du corps. C'est qu'en le pardessus et le vêtement ordinaire, vous emprisonnez

une couche d'air qui peut se renouveler du reste, et vous ventiler; et l'air est le meilleur des isolants au point de vue de la chaleur. Un vêtement ordinaire léger et un pardessus léger lui-même, vous préserveront bien plus effectivement du refroidissement qu'un lourd vêtement.

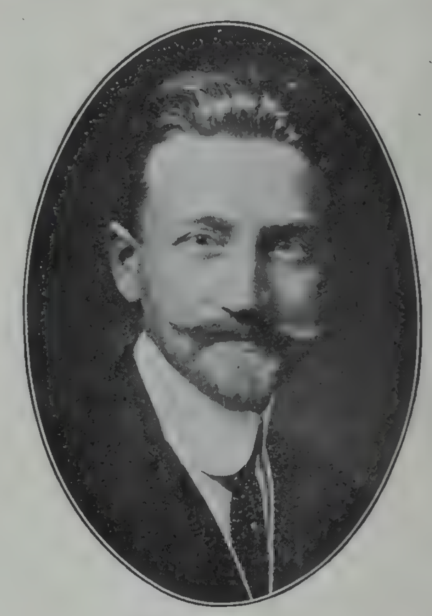
Encore un mot pour ruiner un préjugé sur la couleur du pardessus, et en général des vêtements d'hiver.

On considère volontiers (les tailleurs aidant) que les colorations sombres, les bruns, les bleus foncés, les noirs, etc., sont de mise en hiver: mais l'exemple que nous donne la nature, en dotant les animaux d'un pelage blanc ou plus clair durant la saison froide, est là pour infirmer cette opinion. L'ours polaire est blanc, le renard argenté prend cette nuance quand vient la froidure, etc. Les colorations claires laissent moins passer la chaleur que les colorations foncées (et c'est également pour cela que l'Arabe se trouve bien de porter un burnous blanc: ici il empêche la chaleur extérieure d'arriver à lui: nous, avec le pardessus, nous prétendons empêcher notre chaleur naturelle de s'en aller au dehors). Cela peut paraître bizarre de conseiller de s'habiller en blanc l'hiver comme l'été, et, au premier abord, cette couleur à deux fins semble paradoxale; mais c'est la vérité scientifique. En tous cas, si l'on ne veut pas prendre un pardessus blanc pour le faire moucheter de la boue de nos villes, il serait plus rationnel d'abandonner les nuances trop sombres, qui n'ont rien d'agréable par elles-mêmes.

Pierre de Mériel.

LES CAUSES D'INSUCCES EN AFFAIRES

Une analyse des raisons données des insuccès en affaires donne des résultats intéressants, dit un écrivain dans le "Grocers' Assistant", de Londres, Angleterre. Le plus important facteur de tous est l'incompétence. Dans un rapport fait par une agence américaine de renseignements, l'incompétence vient en tête de la liste, et cependant, au point de vue commercial, il est difficile de dire que les Américains soient incompétents. Il y a là un fait significatif. Un peuple habile en affaires a pour principale cause de ses insuccès l'incompétence. Une foule de questions se présentent à l'esprit. Cela veut-il dire que trop d'hommes se mettent en affaires à leur compte, pensant pouvoir faire tout ce qui est nécessaire, simplement pour prouver leur incapacité? Le mot compétence est une expression au sens large: il suggère des connaissances étendues et de la puissance pour agir comme on doit le faire en affaires. Est-ce l'absence de l'une ou de l'autre de ces choses (ou de toutes les deux) qui cause les insuccès? Après tout, cela importe peu, car le mot incompétent est un terme qui s'applique à toute espèce de faiblesse. La situation prend un aspect heureux quand on pense qu'un homme compétent a une bonne chance de tenir la tête haute. Il peut se trouver dans des circonstances défavorables; car même un homme compétent ne peut rien faire sans argent et, s'il est dans cette situation, toute son habileté ne lui servira de rien. Avec du temps, il pourrait sortir d'une impasse, mais il y a des cas où le succès et l'insuccès sont déterminés par le temps. Cependant, si vous connaissez bien votre affaire, vous êtes sur la grande voie qui mène à la réussite. Maintenant la connaissez-vous aussi bien que vous le pourriez?



M. F. N. Picard

Représentant MM. Perrin, Frères et Cie, à Montréal et dans la partie Est de l'Ontario, nouvellement élu directeur de la Dominion Travellers' Association.

L'OEUVRE DU MANUFACTURIER DE VETEMENTS

Dans une entrevue avec un manufacturier de vêtements—un des plus importants du Canada—dit "Industrial Canada", celui-ci nous dit: "Pouvez-vous vous rappeler de quoi avaient l'air les gens de ce pays-ci, il y a quinze ou vingt ans, c'est-à-dire en ce qui concerne leur habillement? Si vous le pouvez et si vous faites une comparaison entre eux et les gens que vous remontrez aujourd'hui dans nos rues, vous remarquerez la grande amélioration qui s'est produite dans leur apparence.

L'homme ordinaire d'il y a vingt ans était mal habillé; aujourd'hui, il est bien mis, élégant et même à la mode et souvenez-vous que je ne parle que de l'homme que vous rencontrez ordinairement et non de l'exception. Ce changement m'intéresse naturellement et, bien que d'autres personnes aient pu le remarquer je ne pense pas qu'il y en ait une sur mille qui se rende compte de la manière dont ce changement s'est produit. Sans doute la plupart des gens invoqueront, comme raison, les salaires plus élevés que l'on gagne aujourd'hui, ce qui permet au peuple de se procurer des vêtements meilleurs.

Toutefois, la moyenne des hommes paient moins pour leurs vêtements aujourd'hui qu'autrefois.

L'amélioration est due entièrement au développement de l'industrie des vêtements. Il fut un temps où toute confection convenait et où une bonne partie des vêtements était expédiée dans notre pays par les "sweat shops" de l'étranger et où ces vêtements étaient mis ensemble pêle-mêle par des ouvriers incompétents, qui travaillaient pour presque rien. Avec le développement de l'industrie manufacturière de vêtements au Canada, il se produisit une compétition plus active pour de meilleurs vêtements et des prix plus serrés, de sorte qu'aujourd'hui nous avons des gens mieux mis au lieu de ceux pauvrement habillés d'il y a vingt ans et ces gens s'habillent à meilleur compte."

Nous n'avions jamais apporté une attention particulière à ce changement, et nous avions encore moins cherché à en trouver la raison; mais cette raison nous étant indiquée, la comparaison vient facilement à l'esprit. Aujourd'hui des milliers de nos concitoyens les mieux mis portent des vêtements de confection; il y a vingt ans et à une époque encore plus récente, ils faisaient faire leurs vêtements sur mesure et payaient à leur tailleur cinquante à cent pour cent de plus que leurs vêtements leur coûtent aujourd'hui.

Les deux dépenses les plus importantes dans la vie quotidienne sont celles qui concernent la nourriture et l'habillement. En ce qui concerne ce dernier article, les manufacturiers aujourd'hui économisent au public non seulement des centaines, mais des centaines de milliers de dollars chaque année, et ils s'habillent mieux qu'autrefois. C'est un exemple frappant de l'accroissement des bénéfices pour la population entière, dérivés du développement d'une grande industrie nationale.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.

6 Mois d'Assurance

CONTRE LE REPRISAGE



Cela ne nous paierait pas

de garantir quoi que ce soit, sauf un prodnit supérieur, s'ajustant parfaitement et confortable, quelque chose qui ne soit pas exactement tel que représenté.

Cela vous paiera

de vendre des marchandises garanties qui donnent à vos clients une satisfaction durable qui les fait revenir pour avoir encore de la même sorte de marchandise.

Faite pour s'ajuster.

NEVERDARN
Holeproof Hosiery
POUR HOMMES ET FEMMES.

Ajustée pour durer.

Tricotée absolument sans couture avec six torons de longues fibres de fil Maco et Lisle spécialement préparées, entrelacées. Teinte par un nouveau procédé de teinture sanitaire, qui laisse le tissu aussi fort, aussi propre et aussi souple que la bonneterie non teinte. En nuances cuir, tan et noir.

Six Paires Garanties pour Six Mois.

Chaque boîte contient notre coupon de garantie, comme suit : "Si une des six paires ou toutes les six paires de bas demandent un reprisage dans un intervalle de six mois à partir de la date où vous les avez achetées, nous vous enverrons à nos propres frais une nouvelle paire pour chaque paire endommagée retournée."

Poussez cette Ligne.

Cela vous paiera, car quelqu'un dans votre ville va en vendre un lot et vous pourriez aussi bien être ce quelqu'un là. Profitez de notre publicité qui crée la clientèle et

Donnez un ordre maintenant à votre fournisseur.


Chaque paire étampée de cette Marque de Commerce enregistrée.



Chipman Holton Knitting Co., Ltd.

Hamilton Canada

E. H. WALSH & CO., Seuls Agents de Vente, TORONTO et MONTREAL.

cueil quand ils prenaient des ordres pour 1908, cet accueil ne peut se comparer un seul instant à la facilité avec laquelle ils prennent des ordres pour 1909.

Nous serons heureux d'apprendre qu'il en est de même pour d'autres; mais il peut se faire que l'enthousiasme de notre personnel vendeur soit dû grandement au fait qu'il peut offrir des valeurs telles qne nos tissus pour drap XYZ et Honest, nos doublures Beaver, nos ginghams Anderson et Kingcot,







Bonnet Directoire couvert de velours noir avec "facing" en soie brochée et garniture formée de trois plumes d'autruche.

Modèle de John Wanamaker

LA CRISE ECONOMIQUE DES ETATS-UNIS ET LES LECONS A EN TIRER

Conférence de M. A. H. Hardy à la Société des Marchands-Détailleurs de Nouveautés

La crise financière que viennent de traverser les Etats-Unis au cours des douze derniers mois, n'est qu'une des phases d'une crise générale d'ordre économique qui atteint en ce moment le monde entier. Aussi, ai-je cru qu'une causerie sur ce sujet, intéresserait les membres et les amis de notre association. Nous avons suivi avec un intérêt tout particulier cette question et c'est pourquoi je viens vous demander quelques instants afin de vous donner des détails importants sur ce sujet d'actualité. Je dois vous dire d'avance que cette étude n'est pas toute de moi. Je l'ai empruntée en bonne partie de M. Raphael George Lévy, économiste français. Je me contenterai donc de vous citer son opinion et d'y ajouter, çà et là quelques commentaires et de tirer une conclusion.

Comme nous le savons, tous les économistes français sont les mieux renseignés sur ce qui concerne la finance de tous les pays du monde. Ils ont chez eux et surtout à Paris tout ce qu'il faut pour les renseigner d'une manière exacte et précise sur tous les marchés du monde. Ils possèdent pour ainsi dire la clef de toutes les opérations financières commerciales, industrielles et politiques et c'est pourquoi ils ne se trompent guère dans ce qu'ils avancent, c'est pourquoi aussi, en observateurs sérieux qu'ils sont, les économistes, les capitalistes ou financiers français savent toujours donner des conseils pratiques aux nations qui vont les consulter ou leur demander de l'aide en temps de crise. Nous savons ce qui s'est passé quand les Américains se sont adressés à eux au commencement de la crise. Inutile de rentrer dans les détails. Je serais trop long. Voici donc ce que dit M. Lévy:

"Au cours de 1906, la prospérité américaine atteignit un degré extraordinaire. Ce n'était, du reste, que le développement d'une situation qui, depuis longtemps, apparaissait aux yeux de tout observateur attentif et dont un petit nombre de chiffres suffisent à attester l'éclat. Les Etats-Unis fournissent en ce moment environ la moitié du fer et de l'acier, les deux cinquièmes du charbon, le tiers du plomb, les trois cinquièmes du cuivre, plus du quart du zinc, près du quart de l'or, plus de la moitié de l'argent, les trois quarts du coton, les trois cinquièmes du pétrole produits dans le monde. Ils exportent des céréales et de la viande en quantités considérables. Leur récolte en froment, maïs et avoine a été, en 1906 de 4627 millions de boisseaux. Ils possèdent un réseau de chemins de fer de 360,000 kilomètres, supérieur d'environ 20,000 kilomètres à tous ceux de l'Europe, réunis (1). Leur commerce extérieur à lui seul, qui ne représente qu'un bien faible volume par rapport à celui du commerce intérieur, se chiffre par plus de 15 milliards de francs, et les exportations en 1906 ont dépassé les importations de 2,700 millions

(1) Le kilomètre correspond à ⅝ de mille moins 19 pieds et 2 pouces.



La Maison Renommée pour les Modes.

Les Importations pour la Saison du Printemps sont déjà en mains.

Elles seront prêtes pour les ache- de bonne heure.

La Maison qui représente ce qu'il y a de meilleur en toutes choses dans les Modes.

Le Meilleur Stock.

Le Meilleur Assortiment.

La Meilleure Valeur.

Un Accueil Cordial Attend l'Acheteur.

THE D. McCALL CO., LIMITED.

TORONTO.

Succursales à Winnipeg, Montréal, Ottawa, Québec.



Chapeau en velours chiffon rose, garni de plumes roses.
Modèle de John Wanamaker

de francs. Le budget fédéral 1906-1907 s'est soldé par un excédent de 300 millions de francs, et le capital de la dette fédérale ne dépasse pas 11 milliards de francs; si on déduit de cette dette, l'encaisse du Trésor qui contient l'un des plus gros stocks d'or du globe, elle n'atteint pas 5 milliards, fardeau léger pour une population de 85 millions d'habitants.

"Nous pourrions continuer cette statistique et énumérer bien d'autres éléments encore d'une vitalité qui a rempli le monde d'étonnement et d'admiration. Elle s'est traduite a un moment donné par une animation extraordinaire des Bourses, ces vastes marchés financiers ou viennent aujourd'hui se manifester les résultats de la plupart des entreprises, où se cotent les crédits des Etats et des Sociétés particulières... Les actions des chemins de fer américains, au cours de l'été de 1906, furent poussées à des hauteurs que beaucoup d'entre elles n'avaient jamais connues: cette ascension rapide paraissait justifiée par des déclarations de dividendes qui, dans quelques cas, passèrent du simple au double: l'Union Pacific donnait 10 p.c., la Southern Pacific 5 p.c. Les actions d'un grand nombre d'entreprises industrielles suivaient la même marche; celles de la célèbre corporation de l'acier, qui au début du siècle, étaient tombées à quelques dollars, s'élevaient au cours de 50, et le reste à l'avenant.

Cependant, après l'apogée de ce mouvement de hausse, qui eut lieu au mois d'août 1906 et qui coïncida avec des déclarations imprévues de dividendes sur les principales lignes de chemins de fer, une certaine hésitation se fit sentir. Les gens sages pensaient que ces augmentations de dividendes, si même les recettes les justifiaient, auraient gagné à être réparties sur quelques exercices. D'autres critiquaient les opérations gigantesques par lesquelles plusieurs compagnies de chemins de fer avaient acheté ou vendu d'énormes quantités d'actions d'autres lignes dont elles voulaient s'assurer le contrôle, ou le céder à des tiers. Ensuite, fait plus significatif, les besoins de capitaux s'annonçaient comme devant être considérablec: les chemins de fer en particulier, tout en accusant des recettes en progression rapide et en faisant apparaître dans leurs bilans des bénéfices importants, préparaient des appels au crédit sous toutes les formes, afin de procéder à des travaux d'extension et d'amélioration. Beaucoup d'entre eux, et ce furent peut-être les plus sages, créèrent de nouvelles actions: la compagnie de Pennsylvanie, qui passe pour l'une des premières et des mieux administrées, doubla son capital, qui s'élève maintenant au chiffre respectable de 400 millions de dollars. D'autres émirent des obligations à la mode américaine, c'est-à-dire remboursables en bloc à une date déterminée: plu-



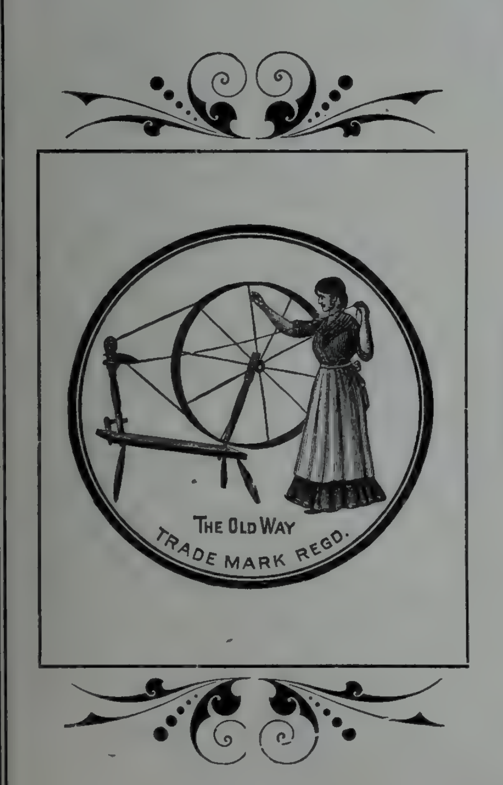
Dans les Draps et dans les Sous-Vêtements nous offrons des tissus en laine la plus pure, d'un dessin et d'une couleur riches.

Le prix est très raisonnable. Il y a un bon profit pour le marchand et nous donnons notre garantie au consommateur. Tout cela forme une combinaison non surpassée sur ce marché ou sur tout autre. Nous sollicilons votre clientèle estimée, quand nos vendeurs iront vous voir.

HEWSON WOOLEN MILLS, Ltd., AMHERST.

Harris & Co'y, Limited

Rockwood, Ontario



MANUFACTURIERS DE

LAINAGES DE HAUTE CLASSE



Représentants :

London :	Montréal :	Halifax :	Winnipeg :
J. A. IRWIN,	**HECTOR PRÉVOST,**	**C. A. WOODILL,**	**McRAE & WALKER,**
341 Princess Ave.	710 St-Hubert.	Roy Building.	Ashdown Block.



Chapeau en satin gris pâle, avec "facing" en velours noir. Une guirlande, en marabout et roses entoure la calotte.

sieurs de ces catégories d'obligations donnent à leur possesseur le droit d'en demander l'échange, pendant une période qui atteint parfois jusqu'à dix années, contre des actions de la compagnie à un cours fixé d'avance. Enfin, certaines entreprises, voyant qu'elles ne pouvaient placer ni actions ni obligations à long terme, contractèrent une dette flottante au moyen de l'émission de bons à courte échéance, que les Américains désignent du nom de notes, et qui sont, en général, remboursables à un, deux ou trois ans de date.

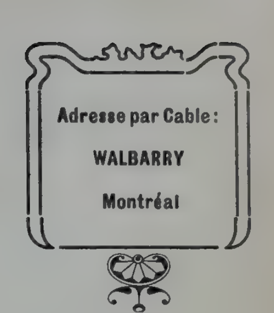
"Ces divers appels à l'épargne ne trouvant qu'un écho insuffisant dans le pays, on s'adressa aux marchés européens, que l'on trouva peu disposés à souscrire à ces diverses émissions. La difficulté de les placer forçait naturellement les emprunteurs à élever constamment le taux de l'intérêt qu'ils s'engageaient à servir: c'est ainsi que des obligations des meilleures lignes restèrent sur les bras des Syndicats qui les avaient prises ferme et ne réussissaient plus à les repasser au public: aussi le cours en baissa-t-il de façon notable, entraînant les actions et forçant les Compagnies à placer leur signature à des taux inconnus depuis longtemps sur le marché des capitaux. Le programme des travaux à accomplir, des doublements de voie, des remplacements de rails, des agrandissements de gares, des commandes de matériel, dressé entre autres par le célèbre Hill, président du Great Northern, un des plus éminents railroadmen (hommes de chemins de fer) de l'Amérique, inquiéta au plus haut degré le monde des affaires, qui commençait à se rendre compte de l'écart grandissant entre l'épargne annuelle du monde et les appels qui lui étaient adressés.

"M. Paul Leroy-Beaulieu, avec sa sagacité ordinaire, a fait remarquer que ces appels pour 1907 s'élevaient à un total de 16 milliards de francs, alors que les économies des peuples civilisés ne dépassent guère en ce moment 12 milliards par an, c'est-à-dire les trois quarts seulement de la somme demandée. Cette disproportion devait fatalement avoir pour résultat un arrêt dans le développement des affaires. Cet arrêt ne s'est pas produit immédiatement, parce que l'échafaudage du crédit permit de masquer pendant un certain temps la situation. Les Sociétés qui avaient besoin de capitaux purent se faire ouvrir des comptes de banque dans le pays et surtout à l'étranger, de façon à se procurer des ressources par les négociations d'effets à deux ou trois mois d'échéance. Mais les banquiers qui avaient accepté ces traites ne consentirent pas à les renouveler en présence surtout des restrictions mises par la Banque de France, et la Banque d'Angleterre à l'escompte de ce genre de papier. Dès lors, il fallut se rendre à l'évidence: réduire le programme des travaux, diminuer ou supprimer les commandes faites à l'industrie, licencier dans certains cas une partie du personnel. Le contre-coup de cette situation des chemins de fer se fit sentir dans les usines, encore très occupées en vertu d'ordres antérieurs, mais qui voyaient leurs carnets se remplir beaucoup moins vite qu'au cours des deux années précédentes. D'autre part, le renchérissement incessant des capitaux, plus marqué aux Etats-Unis qu'en Europe, ralentissait tou-

EDIFICE IMPERIAL BANK



Walter H. Barry & Co.



LA MAISON DES RUBANS DU CANADA,

MONTREAL

Montréal, le 15 janvier 1909.

Monsieur,

Nous désirons faire connaître à nos amis de la province de Québec que nous n'avons jamais été aussi bien prépares pour la vente des **RUBANS** *à des prix corrects, que nous le serons pendant la saison prochaine. Nous tenons un assortiment très varié de toutes les différentes largeurs et de toutes les couleurs principales. Nous aimerions que vous nous écriviez ou que vous veniez visiter notre magasin. Cela, nous en sommes sûrs, serait également avantageux pour vous et pour nous.*

Vos dévoués,

WALTER H. BARRY & CO.



Chapeau en bengaline taupe avec une garniture de plumes en colorations blanche et naturelle.

Modèle de Jas. McCreery & Co., New-York

tes les activités: la construction, en particulier, s'arrêtait dans bien des cas en présence des conditions onéreuses imposées aux emprunteurs sur hypothèques.

"Voilà quelques-uns des symptômes avant-coureurs qui se manifestaient: d'autres s'y ajoutaient qui n'étaient pas moins significatifs et dont l'un mérite d'être décrit avec quelques détails: il s'agit d'un métal, le cuivre, qui paraît prédestiné à jouer un rôle considérable dans les crises modernes. La production du métal rouge a rapidement progressé: de 400,000 tonnes, il y a une quinzaine d'années, elle s'est élevée à près de 800,000, c'est-à-dire le double. La consommation a suivi une marche tout aussi rapide, grâce aux applications de l'électricité, aux constructions de navires, aux armements de toute sorte qui, en dépit des conférences de la Haye, ne se ralentissent pas. Il a paru un instant à un certain nombre de spéculateurs, et même à des industriels sérieux, que les mines connues et exploitées pouvaient à peine suffire aux besoins de cuivre, et que les cours avaient plus de raison de hausser que de fléchir. Bien que le prix moyen de la tonne pour les dix dernières années ne dépasse guère 1,600 francs on ne s'étonne pas de voir ce prix monter au printemps 1907 jusqu'à près de 2,800 francs, et il ne manqua pas de prophètes pour en annoncer le maintien à ce niveau pendant une longue période. La fragilité de leurs affirmations ne tarda pas cependant à apparaître: sans motif apparent, le recul se produisit. On annonçait de divers côtés que les demandes se ralentissaient, que les gros consommateurs, comme la Société Générale Américaine d'Electricité, ne s'approvisionnaient pas et vivaient au jour le jour en achetant strictement ce qui leur était indispensable pour leur travail quotidien. La baisse, d'abord lente, prit bientôt une allure foudroyante: en octobre 1907, le prix du cuivre était la moitié de ce qu'il avait été au mois d'avril précédent. La chute du métal entraînait celle de toutes les actions de mines de cuivre et des Sociétés intéressées dans ce genre d'affaires.....

"A côté de ces entreprises sérieuses, existant depuis longtemps, il s'en était, à la faveur de la hausse, formé d'autres. La United Copper Company, créée pour réunir un certain nombre de propriétés cuprifères du Montana, avait été constituée au capital de 80 millions de dollars: elle ne publiait, selon la mode américaine, que des bilans sommaires dans lesquels il était impossible de trouver les éléments d'une évaluation sérieuse de l'actif social. Néanmoins, grâce à l'engouement général, le cours des actions privilégiées avait pu un moment atteindre le pair et celui des actions ordinaires, environ 75 pour 100, lorsque soudain, au mois d'octobre 1907, des offres de ces titres se produisirent sur le marché de New-York, sans y trouver de contre-parties, c'est-à-dire d'acheteurs. En peu de jours, les actions privilégiées furent précipitées à 25 et les actions ordinaires à 10 dollars.

En même temps, le bruit se répandait qu'une société financière importante, l'une des plus anciennes, la Knickerbocker Trust Company, avait fait des avances considérables sur des actions de la United Copper Company, que les emprunteurs se trouvaient dans l'impossibilité de

Une Question de Service.

Il y a beaucoup de choses pour lesquelles un marchand détaillant doit dépendre de son marchand en gros. Pour cette raison, il ne peut pas se permettre de manquer de soin dans le choix de la maison avec laquelle il fait affaires. La première mesure à prendre par le détaillant pour réussir dans son commerce est de faire ses achats dans une maison de gros qu'il sait être outillée, grâce à sa longue existence et à la confiance qu'on peut avoir en elle, pour lui donner le service dont il a besoin.

Une maison qui a subi une épreuve de 59 ans, qui est encore aussi active et agressive qu'elle l'a jamais été., qui a établi et maintenu pendant toutes ces années un record de fidélité sans défaillance aux intérêts de ses clients, est évidemment une maison avec laquelle on peut traiter en toute sécurité. Si le service est à considérer, alors il existe une maison de marchandises sèches en gros qui est équipée d'une manière supérieure pour obtenir la clientèle des détaillants qui apprécient cette qualité.



Chapeau en bengaline blanche; passe revêtue en dessous de velours noir. Un groupe de trois plumes et une bride en ruban ornent ce chapeau.

rembourser: d'où embarras extrême pour la première société. Les clients de celle-ci se précipitent alors en foule aux guichets et réclament tous à la fois la restitution de leurs dépôts, dont le total n'est pas inférieur à 67 millions de dollars. Il n'est pas inutile de rappeler ici que ces compagnies dites de trust tiennent une place importante dans la vie financière américaine. Elles n'ont d'ailleurs que le nom de commun avec les grands trusts industriels, tels que ceux du pétrole, du sucre, du tabac, qui ont pour objet la monopolisation totale ou partielle de la production et du commerce d'une marchandise déterminée. Les Trust Companies, dont nous parlons, sont des banques qui ont pour mission de recevoir les capitaux en dépôt et aussi de gérer la fortune de particuliers qui la leur confient à cet effet, soit pour eux, soit pour leurs descendants. Elles disposent souvent de sommes considérables et ont besoin de directeurs à la fois honnêtes et capables, pour bien employer leurs ressources, faites presque exclusivement du patrimoine d'autrui. Elles sont naturellement l'objet de sollicitations constantes de la part de toutes les compagnies qui ont besoin d'argent: elles sont une proie tentante pour les lanceurs d'affaires qui, lorsqu'ils ont réussi à se rendre maîtres d'une Trust Company, se servent de ses ressources au profit des entreprises patronnées par eux. C'est ainsi que le groupe de la United Copper avait réussi à mettre la main sur plusieurs établissements de ce genre. A côté des Trust companies existent des Banques particulières qui ne se distinguent pas essentiellement de celles des autres pays: des banques d'épargne dont le titre indique l'objet (savings-banks): des banques constituées sur les divers points du territoire en vertu de la législation des Etats particuliers (state banks) et enfin des banques dites nationales (national banks) qui sont organisées conformément aux lois fédérales. Ces dernières, aujourd'hui au nombre de 6,000 jouent un rôle particulièrement important, parce qu'elles ont le droit d'émettre des billets gagés par des rentes fédérales qu'elles sont tenues de déposer à Washington en garantie; elles sont étroitement surveillées; un fonctionnaire fédéral, le contrôleur de la circulation, les soumet à des inspections et vérifications constantes, réunit leurs rapports, veille à l'exécution stricte des statuts et de la loi.

"L'ensemble de ces cinq catégories d'établissements atteint le chiffre de 22,000 environ, et celui des dépôts du public qu'ils ont entre les mains ne s'élève pas à moins de 60 milliards de francs environ. Point n'est besoin d'insister sur l'énormité de cette somme pour comprendre que tout ce qui touche le crédit des banques aux Etats-Unis est d'une importance vitale pour le pays. C'est une partie notable de sa fortune, le dixième environ, qu'il a ainsi remise à des dépositaires, dans la fidélité et la solidité desquels il est nécessaire qu'il ait une foi absolue. Dès lors, on juge l'émoi que dut causer le fait que l'un d'eux, et non des moindres, était soupçonné. Le monde financier ne s'y méprit point. Les chefs des premières maisons, les directeurs des banques nationales les plus importantes se réunirent en hâte et siégèrent pour ainsi dire en permanence; à maintes reprises, ils

RUCHES

Nous manufacturons un assortiment immense comprenant toutes les nouveautés de cette Saison.

NE NÉGLIGEZ PAS NOTRE ASSORTIMENT D'ARTICLES DE COU POUR DAMES. . . . .

Tissus pour VOILETTES

Mailles Sen-Sen et Russes dans toutes les couleurs principales.

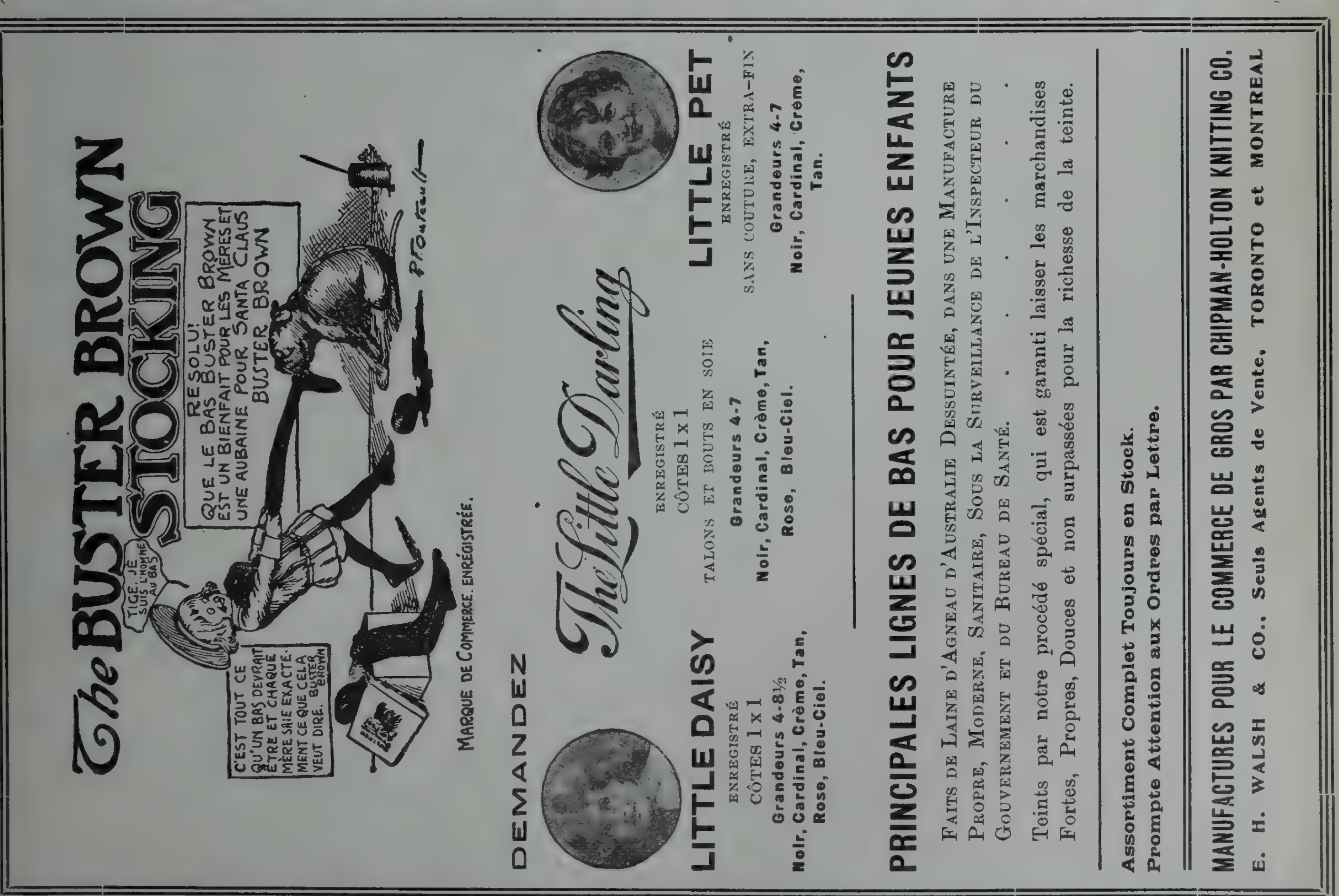
NETS pour ROBES

Mailles Filet, Bretonne, Dice-Spot et Hexagonales. . . . . .

POUR LIVRAISON IMMEDIATE.

SANDERSONS LIMITED

66-68, rue Wellington Ouest, TORONTO, ONT.



convoquèrent les présidents d'un grand nombre d'établissements pour conférer avec eux et le secrétaire d'Etat du Trésor, accouru de Washington dans la métropole commerciale et prêt à metre les ressources de la Confédération au service de la communauté financière ébranlée dans ses fondements. Le péril, en effet, était grand.

Les demandes de remboursements adressées à la Knickerbocker Trust ne pouvaient pas rester isolées. Elles s'étendirent d'abord à d'autres banques appartenant au même groupe, puis à l'ensemble de ces établissements aux Etats-Unis, dans des proportions très variables, mais avec une soudaineté telle que de San Francisco à New-York, de Chicago à la Nouvelle Orléans, la gravité de la situation aparut à tous les yeux. Les Banques, comprenant qu'il fallait à tout prix rassurer le public, en lui démontrant que ses dépôts ne couraient aucun risque, s'efforcèrent de secourir celles qui étaient le plus menacées. Une première avance de 50 millions de francs fut consentie au Knickerbocker Trust, dans l'espoir que ce montant suffirait, mais il n'en fut rien et l'établissement dût fermer ses portes; il paraît d'ailleurs probable que les déposants ne subiront aucune perte et recevront peu à peu l'intégralité de leurs créances.

D'autres Banques, assaillies également de demandes de remboursement, firent tête à l'orage; la Trust Company of America a remboursé 200 millions, la Lincoln Trust Company 75 millions de francs de dépôts. Toutes s'occupèrent avec une énergie extrême de réunir le plus de ressources liquides possible pour répondre aux exigences de leur clientèle, terrorisée par les nouvelles répandues à profusion dans la presse et la vue des files interminables de personnes de tout âge et de toute condition stationnant nuit et jour à la porte des Banques pour arriver plus vite aux guichets du caissier. On ne raisonnait plus. Les banques d'épargnes durent, dans beaucoup de cas, user des délais qu'elles sont autorisées à fixer à leurs clients pour les rembourser. On s'efforça de réunir le plus de numéraire possible; le secrétaire d'Etat au Trésor répartit entre les banques nationales comme la loi l'autorise à le faire, la presque totalité des fonds disponibles de la Confédération, qui dépassaient alors de beaucoup un milliard de francs; des appels pressants furent adressés à l'Europe, à l'Angleterre et à la France en particulier, pour obtenir des envois d'or. La prime qui s'établit à New-York sur le métal facilita ces opérations, qui prirent un développement extraordinaire, au point que près de 400 millions de francs de métal jaune passèrent l'Atlantique en peu de semaines. Il en vint également de la République Argentine et de l'Afrique du Sud, si bien qu'on évalue à 625 millions de francs le chiffre des importations d'or aux Etats-Unis au cours de l'automne 1907. Les exportations de céréales et de coton qui atteignent ordinairement, en cette saison, leur apogée, parurent un moment ralenties par la difficulté d'expédier à l'intérieur le numéraire nécessaire pour payer les producteurs et enlever les récoltes. Mais cette gêne ne fut que passagère, et ces marchandises vinrent bientôt fournir à l'Europe la contre-valeur des espèces dont elle se dessaisissait. En même temps les achats des Américains dans l'Ancien Monde ont diminué au cours de la crise, de sorte que la balance commerciale leur permet pour l'instant de conserver sans difficulté le métal qui leur a été expédié.

Il faut voir quelle sera la situation de l'industrie et du commerce en 1908. Les effets inévitables de la secousse se sont déjà fait sentir. Comme cela est naturel, les industries de luxe ont souffert en premier. Les acheteurs de diamants, de perles ont suspendu leurs commandes et cherché à résilier une partie de celles qui étaient déjà faites. Beaucoup d'autres transactions ont été retardées ou ralenties. Les usines ont renvoyé des ouvriers par dizaine de mille. Les ports de l'Atlantique étaient encombrés de travailleurs européens qui regagnèrent leur mère-patrie. Plusieurs mines de cuivre ont arrêté leurs travaux dans une proportion qui représentait pour l'année entière une diminution de production de 150,000 tonnes. Tel est en effet le caractère américain, il n'hésite pas devant une mesure radicale, et cette énergie même dans l'adaptation de l'effort a une situation nouvelle permet d'espérer que la maladie se guérira aussi rapidement qu'elle a éclaté.

Mais si nous devons nous attendre à voir pour quelque temps les importations diminuer aux Etats-Unis, il n'est pas probable qu'il en soit de même pour les exportations. Les récoltes de 1907-08 ont été belles: la partie qui en sera expédiée au dehors augmentera les soldes créditeurs de l'Amérique en Europe et lui permettra de garder l'or qui, sous l'influence des demandes dont nous avons expliqué l'origine, afflue à cette heure chez elle. La richesse agricole du pays est énorme, et si le spéculateur de Wall street a cruellement souffert, le fermier de l'Ouest, du centre, du Sud, est en meilleure situation que jamais: les chiffres des dépôts dans les Banques d'un grand nombre d'Etats l'attestent.

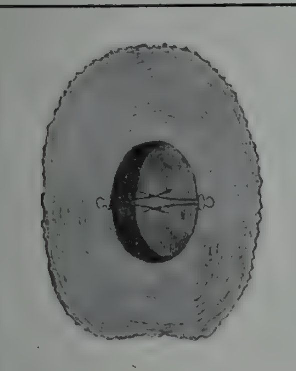
Jusqu'ici, M. Levy nous fait voir qu'au cours de 1906, la prospérité américaine atteignit un degré extraordinaire et nous donne tous les détails se rattachant à cette grande prospérité. Il démontre en même temps les conséquences de cette marche trop rapide pour le capital disponible. Sans rentrer de nouveau dans ces détails, je dois dire ici que malgré que nous n'ayons pas marché aussi vite que les Américains, la position du Canada était presque analogue à celle des Etats-Unis en 1906. Nous avons eu ici aussi une année de prospérité extraordinaire, suivie heureusement de conséquences moins sérieuses mais assez mauvaises encore pour faire réfléchir bon nombre de nos financiers et de nos hommes d'affaires.

La crise a d'ailleurs pour effet de permettre à un grond nombre d'entreprises qui avaient dû, sous l'influence de demandes impérieuses, de forcer leur production, de se recueillir en quelque sorte et d'apporter à leurs installations une méthode et des perfectionnements dont elles avaient besoin. C'est une erreur de croire que l'industrie américaine travaille à bon marché, en dépit de l'emploi qui y est si développé des machines-outils, elle ne lutterait pas avantageusement, dans bien des cas, avec ses concurrents européens ou asiatiques, si elle n'était protégée par le rempart de son tarif. Elle paye des salaires excessifs, dont les ouvriers ne tirent pas tout le bénéfice possible, à cause de la cherté de la vie, mal organisée dans beaucoup de détails, de leur prodigalité, et surtout du manque d'esprit d'économie chez la femme, qu'il s'agisse de l'ouvrière ou de l'habitante de l'aristocratique Cinquième avenue à New-York. A propos de la femme américaine, voici ce qu'écrivait dernièrement un auteur canadien:

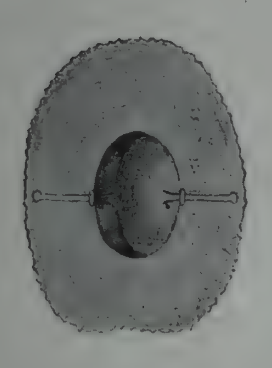
"Le luxe et l'oisiveté caractérisent la vie de l'Américaine riche. Pour des raisons particulières, dont on ne peut la rendre responsable, elle s'est débarrassée de différents travaux qui autrefois occupaient d'une façon bienfaisante, ses heures de loisir. Ainsi la préparation des aliments et la confection des vêtements ne la regardent plus. La femme pauvre, qui doit gagner son existence hors du foyer est soumise aux mêmes lois. Tout cela contribue à la destruction de la famille. Il est reconnu que le but que cherche à atteindre l'Américaine, c'est de vivre dans l'oisiveté. Lorsqu'elle est riche, le but est atteint. Lorsqu'elle est pauvre, elle consacre son énergie à la réalisation de ce rêve, afin de s'y ensevelir le plus tôt possible." Nous avons bien de ces femmes ici, mais heureusement le nombre en est restreint.

Il y a longtemps que les moralistes américains ont déploré le gaspillage qui sévit dans les moindres ménages. Si la restriction actuelle pouvait avoir pour effet de corriger les moeurs sous ce rapport, elle rendrait un immense service au pays. Elle paraît devoir lui en rendre un autre en passant au crible un grand nombre d'hommes et d'organismes qui avaient vraiment besoin de cette épreuve pour se reconnaître, dégager de l'espèce de verti-

L'Epingle à Chapeaux Alice



La figure ci-dessus montre la position exacte des épingles croisées lorsque le chapeau est ajusté sur la tête. . . . . .



La figure ci-dessus montre la position exacte des épingles quand on met le chapeau. . .



EST indispensable pour tenir le chapeau solidement en place et en conserver l'apparence ; plus de vilains trous d'épingles qui déparent les plus beaux chapeaux. Elle peut être employée avec les chapeaux de tissus les plus délicats comme avec les plus lourds. . . . . .

L'employer une fois, c'est l'employer toujours. . .

Fabriquées en or et argent plaqués, et oxydés.

En vente chez Greenshields Limited ; J. B. Caverhill & Co. ; Debenhams (Canada) Limited et J. M. Orkin & Co.

Mme G. L. Tassé. Seul Agent pour le Canada.

ge auquel cette puissante communauté se laissait entraîner.

Ici encore, nous sommes forcés de nous reconnaître, nous voyons des maux américains qui, malheureusement, existent en grand nombre au Canada.

Corrigeons-nous avant qu'il soit trop tard et essayons aussi de corriger nos femmes et nos enfants, du moins ceux qui en ont besoin.

Le récit succinct que nous venons de faire des évènements qui se sont déroulés aux Etats-Unis, au cours des dramatiques semaines d'octobre et de novembre 1907, en montre la gravité. Ce serait une grave erreur de croire, comme l'ont déjà trop répété ceux qui ne voient que la surface des choses, que la crise n'est qu'une crise monétaire, due à une insuffisance de moyens de circulation et de payement et à un mauvais système de banque. A coup sûr, celui-ci est défectueux. Quant à notre propre système de banque, malgré qu'il ait été critiqué par certains députés au parlement fédéral, je ne crois pas que nous ayons à nous en plaindre et nous en avons eu la preuve depuis le commencement de la crise.

Je pourrais cependant ajouter que Lord Milner a donné "un bon conseil", à une récente conférence, aux membres et aux invités du Board of Trade, quand il a recommandé aux manufacturiers canadiens de ne pas être trop agressifs. Il aurait pu donner le même conseil à certains banquiers du pays et ça n'aurait pas été un mal.

En recherchant plus profondément les causes véritables de la tourmente, on trouve que la crise américaine a eu quatre ordres de causes distinctes les unes des autres. La première est une cause générale, commune à tous les pays ou du moins à l'ensemble des nations industrielles et commerçantes, c'est l'oscillation régulière qui, après une période de développement "excessif" et "d'inflation des prix", ramène le calme dans les affaires, remet au point les entreprises, consolide les bonnes et fait disparaître celles qui ne sont pas établies sur des bases saines, ou les force à se réorganiser. La baisse qui a précipité les cours de métaux, cette matière première indispensable à la plupart des industries, n'a pas été limitée aux Etats-Unis et s'est produite à la même heure dans le monde entier. La cherté des capitaux disponibles, autre signe caractéristique des crises, ne s'est pas non plus limitée aux places américaines. Il y a aujourd'hui des liens trop intimes, trop d'intérêts communs entre les divers marchés financiers, pour que les taux d'escompte et d'avances qui se pratiquent sur l'un d'eux n'aient pas leur répercussion sur les autres.

Ici, toutefois, le nivellement est loin d'être aussi prompt et aussi complet que pour les marchandises. Nous avons vu pendant des semaines le loyer des capitaux atteindre à New York, des hauteurs formidables, presque inconnues dans l'histoire moderne, sans que la place de Paris connut rien de semblable, les reports c'est-à-dire les avances consenties sur valeurs mobilières qui se négocient à la Bourse, n'ont jamais dépassé 5 à 6 pour 100 en France, au cours de l'automne 1907, alors qu'à Wall street ils coûtaient 50; 60, 70 pour 100. L'escompte du papier de commerce, qui n'a pas dépassé 4 pour 100 en France était souvent difficile à 12 pour 100 aux Etats-Unis.

Nous constatons ainsi une différence notable de situation entre l'Amérique et l'Europe, et nous sommes amenés à dégager la première des causes de la crise qui lui sont spéciales, l'abus de l'inflation qui a sévi chez elle avec fureur, par inflation, nous entendons la création d'entreprises nombreuses dont le capital nominal ne correspondait pas à la valeur réelle, soit qu'il s'agit d'une nouvelle industrie dont on émettait les actions en nombre excessif, soit que, par une de ces combinaisons chères aux Yankees, un certain nombre d'usines, de fabriques, de maisons de commerce, d'entreprises de transport fussent réunies en une seule compagnie, et que le capital de cette dernière fut fixé à un chiffre dépassant de beaucoup l'addition des capitaux de chacune des sociétés que l'on réunissait. Nous avons déjà assez et même trop, au Canada, de ces compagnies. Il était inévitable qu'à un moment donné, ces échafaudages fragiles s'écroulassent: c'est ce qui n'a pas manqué de se produire. La chute a été encore plus violente et dangereuse quand l'exagération des espérances s'est doublée d'une véritable malhonnêteté: nombreux sont les cas où des hommes sans scrupule ont profité de l'engouement du public pour majorer d'une façon scandaleuse les capitaux des entreprises qu'ils patronnaient plus ou moins ouvertement. Il y a eu de ce chef, sur les marchés américains de véritables écroulements, tout à fait différents dans leurs origines et leur allure, de la baisse en quelque sorte normale qui en temps de crise, atteint, sur tous les marchés financiers, la plupart des titres et, en particulier, les actions de Sociétés industrielles et minières. Imprudence poussée à un degré inconnu de l'ancien monde, immoralité dans quelques cas retentissants, sont deux causes qui ont aggravé dens une mesure extraordinaire la situation en Amérique.—Nous avons ici à faire un petit examen de conscience. Heureusement nous ne sommes pas encore rendus à cette pente dangereuse, mais nous nous y rendons à petits pas. Il nous faut nécessairement fuir ceux qui essaient de nous y conduire. Soyons prudents et pardessus tout soyons honnêtes.—

Un quatrième facteur, et non le moindre a été la politique. Le président Roosevelt a déclaré la guerre à la ploutocratie de son pays. Nous ne voulons pas rechercher dans quelle mesure l'attitude qu'il a prise est justifiée par les agissements coupables que nous venons de signaler. Il nous serait aisé de démontrer que ceux-ci ne constituent après tout que des exceptions et qu'aux Etats-Unis, la majorité des banques et des entreprises commerciales et industrielles est bien et honnêtement gérée. Peut-être nous répondrait-on que de certains côtés le mal était si profond que le seul moyen de le guérir était de l'attaquer avec une violence extrême, que d'ailleurs M. Roosevelt a eu soin de déclarer à maintes reprises qu'il ne combattait que la fortune mal acquise et qu'il promettait justice au riche comme au pauvre. Nous ne nous occupons ici que de rechercher l'effet produit par sa politique. Elle a évidemment indisposé ceux que l'on appelle les magnats, mais elle a eu des contre-coups bien plus étendus que ne le prévoyait le président. Aussi a-t-il dû reconnaître le terrible danger auquel il exposait son pays en ébranlant les fondements mêmes du crédit.

Comment s'attaquer impunément à ces chemins de fer qui ont fait les Etats-Unis en les dotant d'un réseau incomparable et leur ont permis, en moins d'un demi-siècle de mettre en valeur les richesses agricoles et minières du territoire peut-être le plus favorisé du monde au double point de vue du sol et du sous-sol? Comment menacer dans leur existence ces vastes organismes industriels qui font vivre des millions d'ouvriers? Comment jeter le doute dans l'esprit de tous les habitants des quarante-huit Etats habitués à confier leurs économies et leurs fonds de roulement aux banques, sur la solvabilité d'établissements auxquels ils ont remis 60 milliards de francs de dépôts? L'indomptable colonel des chevaux-légers (rough riders) a dû reculer devant l'orage qu'il avait déchaîné. Il a dû, sinon appeler à son aide, du moins encourager par son silence, d'abord, par une approbation expresse, ensuite, les financiers éminents, qui se sont constitués en Comité de Salut public à New-York, et qui, nuit et jour, sous la direction du plus éminent d'eutre eux. M. Pierpont Morgan, ont été sur la brèche pour soutenir les uns et les autres, pour accumuler les moyens de trésorerie, pour importer d'Europe tout l'or que Paris, Londres, Berlin, Pétersbourg voulaient bien céder, pour donner en un mot l'aide de leurs capitaux et de leur expérience à tous ceux qui en avaient besoin.

Au plus fort de la tourmente, à l'heure où la situation semblait presque désespérée, la corporation de l'acier, l'un des plus gigantesques trusts des Etats-Unis, a acheté pour plus de 100 millions de francs,

La Chemise 1909

Serge Noire Dos Duvete (Fleece)

Extra Grande

Double Piqûre



Empiècement Plein et Poche

Toute Maison de Gros Peut Fournir Cette

Chemise à $9.^{00}$ la douzaine

Cette Chemise est faite d'un tissu teint et fini
Noir, garanti indélébile.

THE CANADIAN CONVERTERS COMPANY, LTD.

MONTREAL

une entreprise rivale, le Tennessee Coal and Iron, dont les titres pesaient lourdement sur le marché, et ainsi fortifié sa prépondérance, cette opération était tellement nécessaire que le président Roosevelt n'a pu élever la moindre objection contre elle, bien que l'agrandissement d'un trust semble évidemment contraire à sa politique. Il a dû adjurer le public d'avoir confiance dans les financiers, de reverser aux Banques l'argent qu'il en avait retiré, il s'est porté garant en quelque sorte de la solvabilité de ces établissements. Pour faire rentrer dans les caisses de ceux-ci les dépôts que la panique leur avait enlevés, il a dû autoriser son ministre des Finances à procéder à des émissions du bons du Trésor, et cela bien que la Confédération elle-même n'eût aucun besoin de ressources et regorgeât au contraire de milliards, mais ces milliards sont par elle remis aux banques, et pour en obtenir davantage encore, elle donne sa signature en gage aux acheteurs qui se dessaisissent de leur or et de leurs billets en échange d'une obligation fédérale.

Voilà donc à quoi la crise aboutit. Le président, parti en guerre contre des abus évidents, n'a pas mesuré la portée de ses armes et a dû se hâter de guérir par tous les moyens dont il disposait, les blessures qu'il avait faites. Quels seront les évènements de demain? Quelles améliorations seront apportées à la législation des Banques? Les chemins de fer seront-ils soustraits à la législation des Etats particuliers pour dépendre davantage de la Confédération? Des limites seront-elles posées à l'extension des grandes combinaisons industrielles? Un avenir prochain nous le dira. Mais les évènements auxquels nous venons d'assister suffisent pour nous permettre d'en tirer des leçons bien instructives.

La France, calme pendant l'orage comme elle l'avait été dans l'excitation et la fièvre de la prospérité, a vu son commerce et son industrie suivre un cours normal. Ses marchés financiers n'ont pu rester tout à fait insensibles à la tempête, mais celle-ci n'a entamé en rien la solidité de son organisme, les capitaux n'ont pas cessé d'être abondants et l'escompte commercial de se pratiquer à des taux extrêmement modérés.

Aucune des banques françaises n'a vu mettre en doute sa solvabilité; aucune entreprise industrielle n'a dû arrêter sa marche. La Banque de France, non seulement a continué à donner au commerce national toutes les ressources dont il a besoin, mais elle a pu envoyer de l'or à Londres et de là en Amérique: c'est vers elle que se sont tournés tous les yeux, c'est d'elle que l'on attend aide et secours.....

Comment ne pas être frappé du spectacle que donne notre mère-patrie en face de l'ébranlement des autres marchés, et comment ne pas reconnaître que sa force vient de l'esprit de travail et d'épargne de ses habitants? C'est parce que chaque jour la grande majorité des Français, et la plupart d'entre eux merveilleusement secondés par leurs admirables compagnes, s'attellent à leur tâche quotidienne en s'efforçant de la bien remplir et de gagner un peu plus qu'ils ne dépensent, qu'elle a pu constituer les réserves de numéraire et de capital qui sont si précieuses à l'heure du danger. Un système financier avec lequel de pareils résultats ont été obtenus doit avoir de singuliers mérites. Il y a peu de temps, des Chambres de commerce anglaises invitaient le gouvernement britannique à étudier une transformation de la Banque d'Angleterre et à en rapprocher l'organisation de celle de la Banque de France. Pour qui connaît l'esprit de tradition et de particularisme, une pareille démarche a une signification et une portée sur lesquelles il est inutile d'insister.

Pour terminer, M. A. H. Hardi fait appel aux Canadiens-français dont un grand nombre ont conservé l'esprit d'épargne et de travail constaté chez les Français. N'est-ce pas d'ailleurs la Province de Québec — qu'en certains milieux on dit arriérée—qui, de toutes les provinces du Dominion, a le mieux traversé la période de dépression des affaires? Il est vrai que nos marchands-détailleurs sont gens sages et prudents, ayant à coeur de gagner honorablement leur vie et celle des leurs. Il leur conseille de s'unir en vue des luttes futures, car avec le développement de Montréal, il faudra se défendre contre les grosses corporations qui cherchent de plus en plus à accaparer le commerce.

La prudence dans les achats, l'économie dans l'administration du magasin, le concours de la femme ou d'un membre de la famille dans les affaires sont des gages de succès.

Pour terminer, dit M. Hardy, permettez-moi d'offrir mes sincères remerciements au président de la section des nouveautés, M. Boivin et notre secrétaire-général, M. Beaudry, pour m'avoir donné l'occasion de vous rencontrer, de vous connaître plus intimement. Je vous remercie tous pour votre bienveillante attention et je souhaite que nous marchions sur les traces de nos ancêtres qui ont fait la France ce qu'elle est aujourd'hui au point de vue matériel et je souhaite aussi que la force de notre beau pays, surtout de notre bonne province de Québec, comme celle de la France, vienne de l'esprit de travail et d'épargne de ses habitants.

A.-H. Hardy.

5 novembre 1908.

Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.

L'ART DE DIRIGER LES HOMMES

Il arrive souvent que les hommes d'affaires ne réussissent pas, parce qu'ils ne svaent pas diriger les hommes. Ils peuvent faire leur propre travail, mais ils échouent quand il s'agit de conduire les autres. Ils manquent de tact et de diplomatie.

Beaucoup d'hommes agissent en opposition avec le travail des autres; ils manquent de patience, se fâchent et s'emportent pour peu de chose. Celui qui ne peut pas se contrôler n'est pas un bon chef.

Beaucoup d'hommes d'affaires semblent penser qu'il faut réprimander continuellement, trouver les gens en défaut, pour obtenir le meilleur travail. C'est absolument le contraire qui est vrai. Les employés ne font jamais de leur mieux quand on emploie vis-à-vis d'eux des méthodes semblables.

Je connais un jeune homme, dit un écrivain dans "New England Grocer and Tradesman" qui promet d'être un leader dans sa partie, qui est aussi calme et aussi courtois dans ses manières qu'une femme modeste.

Il n'élève jamais la voix, ne se fâche jamais. Quand un employé a besoin d'être conseillé, au lieu de tempêter, de le réprimander, il s'assied auprès de cet employé et lui montre comment il faut faire. Il s'efforce d'aider ses employés et non de les remplir de confusion. Il n'a pas besoin de réprimander, parce que tout le monde le respecte, l'admire et sait qu'il essaie toujours d'agir avec justice, avec loyauté, qu'il ne désire que ce qui est juste et qu'il n'y a rien d'arbitraire dans ses méthodes.

Il en résulte qu'une discipline parfaite existe dans son établissement. Personne ne penserait à abuser de lui ou à essayer de le tromper, parce qu'il est si bon, si juste et si franc.

Je connais une autre homme qui a adopté la méthode contraire. Il tempête, jure, réprimande, traverse son établissement comme un taureau, un magasin de porcelaine, se rendant désagréable à tout le monde. Personne ne le respecte. Il gouverne par la force, en abaissant ses employés et en se faisant craindre d'eux. Ils lui obéissent et s'en laissent imposer par lui afin d'éviter une scène, ou de crainte de perdre leur place. Si un garçon de bureau ou un sténographe fait la moindre erreur, cet homme entre dans une colère épouvantable, et tous ceux qui sont près de lui se sentent mal à l'aise.

Les personnes qui attendent en dehors du bureau entendent souvent des paroles véhémentes et un langage des plus insultants dans le bureau particulier. Ce commerçant ne réussit pas aussi bien que son voisin au caractère calme et patient.

Il ne pense jamais à reconnaître un de ses employés dans la rue.

L'autre commerçant salue toujours la jeune fille ayant le plus humble emploi dans son établissement et a un sourire agréable pour chacun, parce qu'il s'intéresse à tous. Aussi est-il aimé de tous ses employés.

Soixantième Anniversaire de la Maison John Macdonald & Co.

Pour l'homme engagé activement dans les affaires, le commencement d'une nouvelle année n'est pas uniquement une occasion de former des plans pour l'avenir. C'est également le moment de passer en revue le temps passé et, pour une maison qui approche du soixantième anniversaire de sa fondation, un regard en arrière doit être excessivement intéressant.

L'année 1909 marque le jubilé de la maison de vente en gros John MacDonald & Co. Ltd., Toronto. L'Honorable Sénateur John MacDonald fut le seul propriétaire du magasin, à l'origine, lequel magasin fut ouvert comme établissement de détail en septembre 1849, au No. 103 de la rue Yonge. Il y avait dans ce magasin un stock de marchandises courantes et de nouveautés de fantaisie s'élevant à $2,000 environ. Les aides, dans ce magasin, n'étaient qu'un vendeur et un garçon de magasin. Les petits débuts n'ont jamais été sans précédent et parmi les maisons qui se sont développées au delà de toute comparaison avec leur état initial, la firme John MacDonald & Co. est un exemple frappant.

D'un magasin à un entrepôt

Le magasin était connu sous le nom de "Large 103". Pendant la deuxième année, la vente en gros devint un trait caractéristique des affaires et en 1853, la section du détail fut abandonnée complètement. Afin de se procurer les facilités nécessaires au développement des affaires, la firme se transporta, cette année-là, dans un édifice situé rue Wellington Est, en face des entrepôts actuels. Ces derniers furent érigés en 1862 et, avec des agrandissements et des améliorations, ont offert l'accomodation essentielle à un progrès continu. Les entrepôts ont une surface de plancher de plus de 120,000 pieds carrés.

L'honorable sénateur John MacDonald mourut en 1890. Le président actuel de la compagnie est son fils.

John MacDonald avait été admis comme associé, près de trois ans auparavant. Il était entré dans ce grand magasin à l'âge de seize ans après avoir suivi un cours au Upper Canada College.

Le paragraphe suivant, tiré du souvenir d'il y a dix ans à l'occasion du jubilé d'or de la maison, est intéressant, non seulement parce qu'il décrit une période de progrès soutenus dans l'histoire de la maison, mais aussi à cause de l'allusion qu'il fait à ces périodes de dépression qui se renouvellent et dont l'univers sort maintenant:

"Cette année mémorable de 1890, première année pendant laquelle la firme avait un nouveau chef, me fit sentir vivement la formidable responsabilité de notre position. Nous décidâmes immédiatement de poursuivre les affaires d'après les lignes qui nous avaient été tracées si parfaitement—intégrité et honneur. Cette année de 1890, bien que commencée dans la tristesse, finit dans la clarté d'un succès commercial. Les années 1891, 1892 et 1893 furent également heureuses, mais les années 1894, 1895 et 1896 furent très décourageantes. Le caractère, les aptitudes financières, la fidélité de nos employés et la confiance de nos clients permirent de faire face à la dépression des affaires qui s'étendit, pouvons-nous dire, sur l'univers entier pendant ces années-là et causa des désastres sur son passage. Au début de 1897, les nuages de la dépression com-



Le magasin "Large 103", rue Yonge, Toronto, où l'hon. sénateur John Macdonald ouvrit un commerce de détail de marchandises sèches, il y a 60 ans, avec un stock de $2,000. Le magasin fut aussi occupé par Timothy Eaton.

CHANGE OF THE SEASONS !

AND NEW, CHEAP AND

SEASONABLE DRY GOODS.



Thes showers of the Spring are but shed o'er the land,
The earth but unfettered from Winter's grim hand ;
Its breezes but felt, and its verdure but seen,
When it passes away with the Springs that have been.
Then Summer comes on with its sweet smelling flowers,
Its rich verdant fields, and its ivy-clad bowers.
Yet strange, when it yields us the greatest delight,
It mocks at our gazing, and fades from our sight.
Then Autumn succeeds, with its corn and its grain,
Its fine yellow fruit, and its rich yellow plain ;
But like Spring-time and Summer—how short is its stay?
It drops us the sear-leaf, and passes away.
Then Winter draws nigh, and the leaves disappear,
And every green spot grows withered and drear,
And the breezes of evening are heavy and chill,
And the snow spreads its mantle of fleece o'er the hill ;
Unlike Spring-time or Summer, or Autumn it stays
Through many bleak nights and cold frosty days,
Till we tire of its visit, and wish him away.
And long for the balmier breezes of May.

McDONALD, on Yonge Street, *One Hundred and Three*
Has a stock which he wishes the Public to see;
Well suited in fabric for a cold Winter's trade
And embracing the latest designs that are made;
There are *Flannels* and *Blankets*, in goodly supply,
Which feel thick to the hand, and look well to the eye ;
There are hundreds of *Shawls !* some styles very rare,
The fine, heavy long, and magnificent square.
There are *Broad Cloths*, and *Dreskins*, and *Cassimeres*, too,
And *Lustres* and *Coburgs*, in every fine hue;
And a fine stock of *Furs*, which, at some recent day,
Were trapped on the banks of the famed Hudson Bay.
There are fine *Cloaks* and *Bonnets*, and many things more,
That McDONALD keeps always on hand, at his Store ;
He would not the rights of another invade,
While he seeks for a healthy extension of trade:
But if fairness will answer, and bargains repay,
Then call at his Warehouse at some early day;
He asks but a call, 'tis a modest request,
And a glance at his prices will tell all the rest.



JOHN McDONALD.

Annonce de John McDonald & Co., vieille de soixante ans.

merciale disparurent peu à peu et à mesure que l'année s'avançait, ce rayon de soleil qu'est la prospérité commençait à éclairer l'horizon du commerce. Les fermiers qui forment la richesse de notre pays firent des récoltes abondantes et leur travail leur rapporta des bénéfices satisfaisants. Les capitalistes placèrent leur argent plus abondamment. Les mécaniciens et les manouvriers se procurèrent de l'emploi avec beaucoup plus de facilité; aussi l'argent circula beaucoup plus librement dans le monde commercial. Les résultats des affaires de cette année furent plus encourageants qu'ils ne l'avaient été depuis de nombreuses années."



Un des premiers magasins Eaton

Les années enfuies ont apporté des changements dans le centre commercial de Toronto, mais sous ce rapport, on peut observer que peu des anciens magasins ont eu leur histoire marquée par une coïncidence aussi frappante que celle qui inaugura le "Large 103". Non-seulement ce magasin était le point d'où la maison John MacDonald & Co., se développa en une maison représentant les magasins de gros canadiens, mais c'était aussi une de ces bâtisses dans laquelle Timothy Eaton, fondaeeur du grand magasin à départements, entra activement dans la vie commerciale de la cité; il occupa la bâtisse après un marchand de nouveautés nommé Jennings à qui cette bâtisse fut vendue après que la firme John MacDonald & Co., eut emménagé dans son premier entrepôt de la rue Wellington.

Un fait intéressant qui fut noté dans la revue historique publiée à l'occasion du cinquantième anniversaire de la maison il y a dix ans, est que la firme John MacDonald & Co., est la seule qui reste de celles qui lui firent concurrence à Toronto. Comme indice de capacité du personnel, aussi bien que de l'existence d'un bel esprit de loyauté, il fut remarqué que quinze des employés sont dans la maison depuis plus de vingt ans; ceux qui sont là depuis un plus grand nombre d'années comptent trente-deux ans de service. Douze d'entre eux entrèrent dans la maison alors qu'ils étaient âgés de dix à vingt ans et quinze y entrèrent quand ils étaient âgés de cinq à dix ans. Ce record a sa signification, non-seulement en ce qui concerne le personnel, il indique aussi la stabilité de la maison et la manière dont elle apprécie les services loyaux.

Publicité unique

Au point de vue de la publicité, le fait a plus qu'un intérêt passager. L'homme qui annonce peut se considérer comme ayant quelque chose d'un artiste, mais à cette époque, la muse était quelquefois tourmentée, et cela très habilement, pour contribuer à la publicité commerciale. Un exemple à peu près unique de ceci et qui indique que la firme à cette époque, comme maintenant, connaissait la valeur de la publicité, est l'annonce que nous reproduisons ici de la maison John MacDonald & Co., à l'époque où la firme était établie au No. 103 de la rue Yonge.

A l'approche du soixantième anniversaire de la fondation de la maison, les félicitations sont évidemment dans l'ordre naturel des choses et "Tissus & Nouveautés" adresse ses félicitations à la maison John MacDonald & Co.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Voilettes et étoffes à voiles

Tout porte à croire que les ventes dans ces articles seront aussi fortes en 1909 qu'elles l'ont été en 1908 qui a été une année remarquable pour le département des voilettes et étoffes à voiles.

Les voiles à mailles de tous genres ont eu une grande demande, les Tuxados en tête. Les voiles en mailles russes ont suivi et gagné du terrain et au début de la nouvelle saison conservent encore une faveur marquée. D'autres genres jouissent encore d'une bonne demande: L'effet chenille est loin d'être négligé, mais les patrons à pois tissés surtout dans les petits dessins, sont plus particulièrement demandés. Ces pois sont à peu près invariablement de même couleur que le tissu.

Les voilettes encadrées ont peu de demande comparativement aux voilettes à la verge, quoiqu'elles n'aient pas été négligées complètement surtout dans les effets chiffon.

Les nets sont également de bonne vente et semblent devoir conserver encore la faveur populaire pendant au moins quelque temps.

Comme couleurs, le noir grand teint vient en tête; puis, viennent, par ordre de mérite: le taupe, le brun, le bleu dans les nuances moyennes et foncées. Les tons de fantaisie ne sont pas en faveur marquée.

Gants

Portera-t-on les gants longs ou courts? Telle est la question très controversée en ce moment.

Pour répondre à cette question, il faudrait d'abord résoudre celle de la question des manches. Il faut donc en premier lieu savoir si on portera la blouse ou le corsage à manches longues ou courtes.

La tendance des manufacturiers, à en juger d'après les échantillons de leurs voyageurs, serait de faire revivre la mode des manches longues. Mais la mode, comme on le sait, change rarement d'une manière radicale et subite; il est donc bien difficile, semble-t-il, de faire succéder sans transition la manche longue à la manche courte.

Les manufacturiers de blouse l'ont généralement compris, aussi ceux qui ont offert en même temps des manches longues et des manches courtes ont-ils été plus favorisés que ceux qui n'avaient à offrir que des manches longues. Du moment que la faveur reste encore en partie acquise à la manche courte, il va de soi que le gant long sera encore de vente.

On peut dire que la vente des gants longs sera en raison de la vente des blouses et corsages à manches courtes, qu'il s'agisse des gants de kid ou des gants tissés en soie ou en lisle.



Nouveau jabot en net fin, bordé de soie.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd.

L'acheteur se trouve actuellement dans quelque embarras et il lui faudra le printemps et l'été prochains redoubler de vigilance pour suivre l'orientation de la demande et par conséquent des ventes.

Le "Dry Goods Economist", de New York, dit que: Les apparences indiquent une bonne saison pour les guants de chamois, pendant laquelle ils se vendront dans les nuances crème et naturelle, aussi bien que blanche. Ces gants se vendront soit avec fermoirs, soit avec boutons. Il y a apparence que les gants chamois français seront presque entièrement cousus-piqués. Dans l'opinion des bons gantiers on considère que les fabricants français ont pris une sage détermination en donnant aux gants chamois le fini piqué.

Broderies

Les affaires en broderies n'ont pas été des plus satisfaisantes l'an dernier, de sorte que, généralement parlant, le commercé n'a pas donné ses ordres avec beaucoup d'empressement en manufactures quand celles-ci ont présenté leurs nouveaux modèles. La situation s'étant améliorée les ordres sont venus et les fabriques se trouvant un peu débordées ne livrent pas aussi promptement qu'il serait désirable.

Les fabriques de St-Gall ont avancé leurs prix, surtout pour les broderies au métier à la main et on s'attend à une nouvelle avance si les ordres continuent à affluer. Pour les broderies mécaniques on ne prévoit pas une avance aussi forte que pour les broderies au métier à la main. C'est surtout pour les nouveaux patrons que l'avance sera sensible.

Les broderies couleurs dans les nuances tendres du rose, du bleu et des bruns et dans la nuance lavande ne manquent pas de faveur

Dentelles

Avec les modes nouvelles la dentelle est un accessoire nécessaire et, de ce fait, les dentelles seront très employées.

On prévoit la continuation de la demande pour les effets de net, les dentelles de Venise, l'imitation du point d'Irlande, les dentelles lavables et les allovers.

Les effets de métal, riches, lourds et en même temps décoratifs, gagnent chaque jour en faveur.

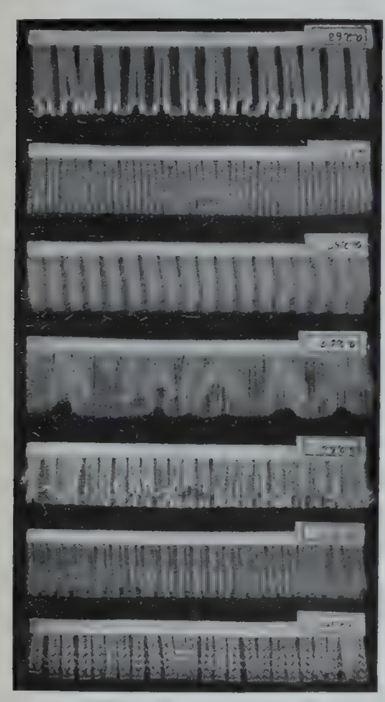
La dentelle or est coûteuse, surtout dans les modèles les plus riches en dessins et en matériaux; mais, si celle-ci est réservée à une classe privilégiée, on verra bientôt apparaître des patrons moins dispendieux pour les bourses plus modestes.

Il y aura évidemment une très forte demande pour les nets or et argent. On emploiera l'or et l'argent combinés l'un avec l'autre, comme contraste, pour garnitures et aussi sous le blanc et les nuan-

ces délicates pour vêtements de soirée.

Les garnitures métalliques et celles brodées soie seront très employées pour costumes.

Pour robes décolletées du soir en sus des nets or et argent, on emploiera également des nets ornés de rangs de perles et de jais.



Quelques modèles de ruches de
R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto

Les dentelles imitation d'Irlande paraissent devoir conserver leur vogue pour toutes sortes de garnitures.

Les dentelles de Cluny semblent gagner en faveur pour garnitures et aussi pour la lingerie.

Avec les manches longues des blouses on prévoit une grande demande pour les nets plissés en allovers dans les nuances écru et noir et les couleurs.

Articles de cou

Les articles de cou fantaisie sont en excellente demande et les apparences sont pour une forte saison de ventes.

Les nouveaux modèles ne sont pas en grand nombre et, comme caractère, ne diffèrent pas sensiblement des anciens.

On aura, par quelques-unes des illustrations que nous donnons ci-dessous, une très bonne idée des meilleurs modèles des genres actuels.

Les cols avec ruchés sont toujours en bonne demande dans les prix de 25 à 50 cents, surtout dans les moyennes largeurs qui resteront sans doute en vogue pendant longtemps, tandis que les modèles de proportions énormes n'auront qu'un temps.

Les effets Gibson sont toujours très populaires et les manufacturiers ont peine à répondre à la demande; c'est peut-être pour cette raison qu'on voit peu de modèles complètement différents des anciens; il vaut mieux suivre le courant de la demande, quand elle est prononcée vers un article, que d'essayer d'attirer l'attention sur des nouveautés dont les chances de succès sont problématiques.

On a su néanmoins donner une apparence de nouveautés à des effets déjà connus en employant des matériaux de nature différente. On verra aussi au printemps des cols Gibson avec pointes arrondies remplaçant les pointes effilées.

Les tours de cou Pierrot sont également un bon article dont la vogue s'accentuera sans doute. Ils sont généralement en chiffon et aussi en net ornés d'un noeud; le ruban de satin est de même couleur que la fraise, tandis que le ruban de velours est presque invariablement noir. Les couleurs comprennent le blanc, différentes nuances du bleu, ains que les tons rose, framboise, lavende, etc.

En général les tours de cou, qu'il s'agisse des cols Pierrot, des jabots, des rabats, des cols Hollandais, tous sont bouffants sans trop d'exagération. On les voit surtout en blanc dans les combinaisons de net et de dentelle. Les dentelles du Cluny, de Malte et d'Irlande sont les plus en évidence, surtout cette dernière. On emploie aussi mais dans de moindres proportions que le net, le linon et le cambric.

Le col en toile pour porter avec le costume tailleur continuera à se porter aussi bien en uni que brodé.



Nouveau turban russe.
Modèle de D. McCall Co., Toronto

Les garnitures de boutons

Jamais, dit un de nos confrères de Paris, les boutons n'eurent tant de vogue que cet hiver; depuis plusieurs saisons ils garnissent les robes, les manteaux, les corsages; on en met partout, avec et sans utilité. On en voit de toutes les dimensions depuis les petits boutons de métal ou de soie qu'on échelonne par douzaines jusqu'aux gros boutons qu'on pique par deux et par trois sur les devants des jaquettes Directoire. Les uns sont ronds, en boule, très en relief; les autres demi-boules, d'autres tout à fait plats ,d'autres encore en forme d'olives. Les boutons

Quand les Femmes Obtiendront leurs Droits



et que les Suffragettes Militantes seront passées dans l'histoire, les femmes demanderont avec instance de la nouveauté dans les Accessoires Délicats du Costume.

Vous savez cela — Vous êtes dans le commerce des Nouveautés!

Et, étant dans ce commerce, vous devriez savoir que la Maison du Style — le Berceau des Nouveautés en Articles de Cou—est 58-64 rue Wellington Ouest, à l'enseigne de

Ladie's Wear Limited

Nos voyageurs sont en route avec des créations exquises. Demandez-leur de vous montrer les effets nouveauté les plus récents.

cerclés sont en majorité; on en fait en satin, en velours, en serge, en drap, cernés d'un mince jonc de métal argenté ou doré, mais on en voit aussi en nacre ou en imitation de nacre avec des reflets gris, verts ou bleutés, qui permettent de les associer à plusieurs teintes d'étoffe.

Parmi les boutons cerclés, les plus nouveaux sont en tresse artificielle bordés de métal, ou en tresse de soie cernés de satin ou de lasting.

Les boutons de velours, brodés de soutaches, sont d'un joli effet, et nous changent des boutons de passementerie dont nous sommes un peu las.

Toutes les formes de boutons existent én noir; les boutons noirs sont d'ailleurs ceux qu'on emploie le plus; on en orne les robes sombres, bleu marin, violine, vert myrthe ou bronze; aussi bien que des robes plus claires: amadou, bleu faïence, etc.

Personnel

—M. William Alexander, directeur gérant de la succoursale de Montréal de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., vient de faire un voyage d'affaires à New-York. Les lecteurs de "Tissus & Nouveautés" apprendront avec plaisir que M. Alexander est complètement remis de la maladie qui l'a tenu pendant quelque temps éloigné des affaires.

Dans la vignette ci-dessous, on remarquera la blouse No F. 656, de la R. D. Fairbairn Co., Ltd., de Toronto, du prix de $36 la douzaine. Cette blouse est en net plissé et brodé sur dessous en soie.



On remarquera également la jupe No B. 99, du prix de $3 chaque, qui est un des nouveaux dessins les plus populaires de la même maison pour le printemps. Elle est en beau chiffon panama avec garnitures satin ou taffetas et boutons.

ETOFFES A ROBES POUR L'AUTOMNE ET L'HIVER 1909-10

Worsteds

Au point de vue du nombre de verges nécessaire pour une robe, les worsted teints en pièce seront les étoffes à robes favorites pour l'automne et l'hiver prochains. La préférence sera donnée aux tissus unis; toutefois on emploiera aussi des tissus de fantaisie dit "Dry Goods Economist". Une demande tellement forte a déjà eu lieu pour les worsted teints en pièce que dans quelques cas les manufactures font du temps supplémentaire. Certains manufacturiers de lainages ont également mis leurs métiers à la manufacture des marchandises en worsted.

La popularité des tissus en worsted pour robes peut être expliquée par le fait que non seulement on les taille avantageusement, mais qu'ils peuvent être facilement confectionnés par la couturière ordinaire. De plus, ils sont produits en pesanteurs convenant pour toutes les saisons de l'année.

Pour l'automne prochain les effets à fini satin occuperont le premier rang. La vogue du satin n'a pas ensore atteint son plus haut niveau et il est probable que cette vogue continuera, au moins pendan la prochaine saison d'automne. Une an ple preuve de ceci est fournie par l ordres placés chez les manufacturiers soieries.



Col chiffon avec pendentif.
Modèle de Ladies' Wear, Ltd., Toronto

Broadcloths

Les broadcloths conserveront leur position actuelle qui est forte. Ceci est particulièrement vrai pour le commerce de la confection des vêtements, où ces draps sont très en faveur; ils conviennent aux costumes de rue, aux jupes, aux manteaux et aux costumes habillés.

Les manufacturiers ayant de l'expérience dans la confection des broadcloths ont reçu de nombreux ordres pendant toute la saison dernière et ceux qu'ils reçoivent pour 1909-10 indiquent que, dans cette saison, il n'y aura pas de diminution de la demande pour les tissus de cette sorte bien faits et bien finis.

Une chose à considérer dans l'estimation de la position des broadcloths est la forte situation occupée par les étoffes de couleur qui sont maintenant en vogue plutôt que les étoffes de fantaisie. On sait fort bien que les broadcloths prennent une belle teinte à la teinture et, sous ce rapport, nous pouvons nous attendre avec confiance à ce que leur popularité continue.

Comme les lainages unis et de fantaisie, autres que les broadcloths, prennent sous ce rapport la place de quelque chose qui manquait et conviennent au goût d'une grande partie du public consommateur, ils se vendent dans les qualités convenant à l'usage des masses.



Fraise Directoire, satin plissé, faite entièrement de ruban. Nouveauté de Paris se faisant dans toutes les nuances à la mode.
Modèle de Sandersons' Limited, Toronto

Homespuns

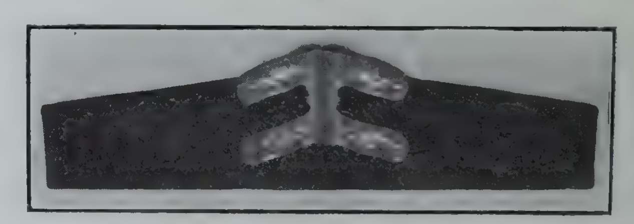
Malgré la vogue des tissus lustrés, il ne faut pas oublier que les couturiers ont partiellement réussi à introduire les homespuns, quoique cela n'ait pas eu lieu d'une manière aussi étendue qu'on s'y attendait. Ces tissus rudes ont été adoptés par les personnes fortunées pour les costumes de rue dans les meilleures qualités produites par les manufacturiers écossais et formeront une nouveauté adoptée pour l'automne et l'hiver prochains.

Simultanément, avec l'apparition de l'étoffe zibeline, en France, comme nouveauté, les maisons importatrices de New-York ont déchargé leurs stocks des tissus reportés des saisons précédentes en les vendant aux détaillants locaux qui, à leur tour, les ont vendus à la moitié du prix ordinaire d'importation. Cela semble être une preuve que les zibelines ne seront pas produites pour les mettre en stock cette année, mais elles peuvent être offertes pour les ordres d'importation en même temps que d'autres étoffes rudes.



Nouvelle ceinture Directoire.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd.

Comme les worsted non finis occupent une place intermédiaire entre les tissus ayant une surface lustrée et les tissus tels que les homespun écossais, ils devraient avoir une meilleure vente, l'automne et l'hiver prochains, que les effets plus rudes que le commerce en général n'est pas encore prêt à accepter.



Ceinture élastique en relief avec nouvelle boucle fer à cheval. Nouveauté de New-York.
Modèle de Ladies' Wear, Ltd., Toronto

Pour le commerce de détail

Pour le commerce de détail en général, la préférence serait donnée d'abord aux étoffes à robes en worsted de pesanteur lgère et de pesanteur moyenne et aux tissus de fantaisie en couleurs unies.

Pour les costumes, les tissus en soie et worsted obtiendront certainement la faveur, à cause de leurs qualités qui leur permettent de se draper. Parmi ceux-ci figurent les henriettas en laine, soie et laine, qui sont rentrés en faveur pour les styles classiques.

Bien que les chiffons-soie et les tissus pour voiles aient été mis de côté en grande partie en faveur des tissus plus pesants et plus serrés, ils sont devenus des articles courants spécialement en noir et en noir et blanc.

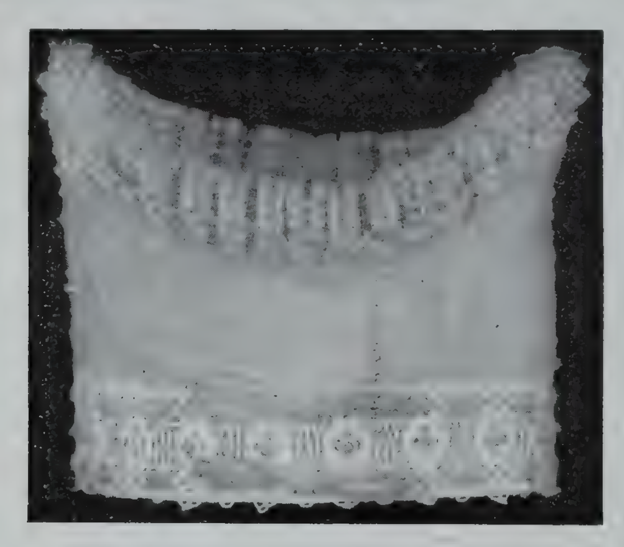
Dessins

Etant donné que les rayures accentuent la tendance prononcée actuelle pour les robes longues, elles seront grandement représentées dans les tissus de fantaisie dans lesquels les côtelés à chaîne seront en évidence comme nouveauté.

Comme les carreautés ont une tendance à produire l'effet opposé, ils seront moins représentés, apparaissant princi-

palement sous forme d'effets "phantom" ou ombre.

La même objection offerte pour les carreautés s'applique aux bayadères. Ceci tendra à restreindre leur usage en vêtement d'extérieur. On les emploiera en combinaison avec d'autres tissus. Ils auront aussi une vente relativement limitée dans la forme la moins voyante pour costumes destinés à des occasions spéciales, plutôt que pour les costumes que l'on porte ordinairement.



Effet Gibson, chiffon plissé, garni d'une insertion en dentelle et de ruban-bébé.
Modèle de Ladies' Wear, Ltd., Toronto

Les pertes soutenues par les manufacturiers et les détaillants en se débarrassant de leurs étoffes à robes fantaisie teintes en flotte, pendant la dernière partie de l'année 1908, aura pour résultat que ces étoffes à robe seront représentées d'une manière limitée dans les nouveaux assortiments pour l'automne et l'hiver.

Les styles les plus sûrs de tissus teints en flotte comprendront principalement des rayures genre "hairline" en couleurs sur fond mélangé.

Couleurs favorites

Les étoffes à robes fantaisie teintes en flotte n'étant presque plus en demande pour les tissus fins, on pense que les couleurs nouveautés auront une grande vogue.

Pour le moment, les couturiers recherchent la variété dans les nuances plutôt que danh les dessins de couleurs multiples; cela, pour les tissus en soie et laine les plus fins.

D'une manière générale, les couleurs ont une tendance aux tons plus foncés que dans toute la série acceptée pour les costumes de rue. D'autre part, des tons plus pâles partageront les honneurs avec les tons plus foncés pour les costumes du soir. Les noirs auront une vogue plus grande que jamais depuis la grande vogue qu'ils ont obtenue il y a quinze ans.



Couleurs nouveauté

Les couleurs nouveauté qui auront probablement la plus grande vente sont les suivantes:

La couleur cendre de la série de roses dans un ton sombre pour les costumes de rue, une nuance moyenne pour l'après-midi et une haute nuance pour le soir sont choisies comme nuances de bonne vente.



Fraise en satin plissé, finie par de petits volants de satin et de net.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd.

Cette série est maintenant en faveur auprès des teinturiers à l'étranger et aussi choisie par les teinturiers américains comme devant occuper une position importante, l'automne et l'hiver prochains. De plus, c'est une couleur distinctement américaine.

Les verts olive et bronze sont hautement considérés partout et les marchands-tailleurs de la 5ième Avenue sont en faveur des verts olive; cela est vrai aussi des producteurs de fins tissus pour les costumes de femmes. Ces verts auront, sans aucun doute, une bonne vente.

Parmi les verts nouveauté, les verts pistache seront aussi bons que ceux de tout autre ton et sont en faveur dans les centres étrangers de la mode.

Il ne faut pas oublier que les verts ont été bien introduits dans les chapeaux de la meilleure confection, dans les draps fins et ont longtemps montré une tendance à croître en faveur.

L'introduction heureuse de quelques verts dans les draps fins offre aux teinturiers d'étoffes à prix moyens la possibilité d'augmenter en toute sécurité leurs variétés de couleurs.

Gris fumée et taupe

Les bleus cadet passés partageront la vogue, car les tons mats et doux occuperont une place proéminente dans les ventes.

Nous considérons que la série castor obtiendra une grande approbation.

Les couleurs pour costumes de rue ayant une tendance vers le noir, nous n'hésitons pas à choisir les nuances rai-



Corsage du soir, en Satin Noir.

Les Satins et Effets Satin

SERONT LE

Dernier Mot de la Mode

Pour le Printemps 1909.

Ce genre de tissu est le seul qui se prête au costume du moment. Que faites-vous à ce sujet ?

Voyez plutôt sans délai nos Échantillons Importés de Londres. Ils regorgent non seulement des tissus les plus nouveaux, mais aussi des nuances les plus récentes.

REMARQUE.—Nous tenons en stock les numéros qui se vendent le mienx, Noirs, Blancs et Couleurs, tant à Montréal qu'à Toronto.

Nous accordons toujours une prompte attention aux ordres par la malle.



Blouse pour le jour, en Satin.

DEBENHAMS (Canada) LIMITED

MONTREAL
18, rue Sainte-Hélène.

TORONTO
Rues Bay et Wellington

DEBENHAM & CO. { London (West,) Paris, New York, Melbourne, Cape Town, London (City,) Bruxelles, Boston, Sydney, Johannesburg.

sin, de ton pourpre foncé, se rapprochant du noir.

Nous pensons que les bruns obtiendront un grand succès dans les tons doux et foncés de la noix et du pelage d'animaux, tels que les tons châtaigne et poil de chameau. Les bruns bronze seront aussi compris dans les nouveautés qui obtiendront du succès. Une nuance pourpre rougeâtre est fortement indiquée pour remplacer la série rouge, qui depuis quelque temps n'est plus en faveur.

Bleus cadet passés

Etant donné que les gris fumée et les gris taupe occupaient une forte position en fin de saison auprès des personnes au goût exclusif, nous choisissons ces deux séries qui ont quelque rapport entre elles comme devant obtenir une place proéminente, l'automne et l'hiver prochains, spécialement dans les étoffes à robes à prix moyens. Il est certain que ces deux séries n'ont pas été adoptées complètement dans les villes de l'intérieur, particulièrement à l'Ouest de Chicago; il est également certain qu'elles seront conservées comme séries courantes pour les étoffes fines.

La vogue nouvelle du vieux rose est un indice sûr que cette série obtiendra de nouveau son ancienne popularité, spécialement dans les nuances les plus foncées.



MARCHE LYONNAIS DE LA SOIERIE

Notre marché de l'étoffe, depuis notre dernier Bulletin, dit le "Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries", a été visité par un bon nombre d'acheteurs de Paris et d'Angleterre, dont les opérations, de même que précédemment, ont porté, principalement, sur les articles teints en pièce désignés plus loin dans notre analyse.

Le marché de la matière première conserve une grande fermeté, malgré un certain ralentissement dans les transactions. Néanmoins, il se fait quelques achats journaliers de la part de la Fabrique. En Extrême-Orient, les affaires sont plus calmes, mais les prix sont bien défendus.

Dans les usines de tissage mécanique, le travail a encore gagné en animation, depuis le mois dernier, dans tous les genres teints en pièce unis, nouveautés ou façonnés, et il est à noter que les demandes nouvelles tendent à se porter sur des qualités plus belles que par le passé. Il en résulte un retard dans la production, causé par l'attente des nombreuses chaînes qui restent encore à ourdir, avant de pouvoir remettre en marche tous les métiers qui avaient cessé de battre.

Le Pongée uni (chaîne grège tramé schappe, en 51-54 centimètres Jumelle) continue à entretenir les métiers qui lui sont affectés, grâce à des ordres de suppléments sans cesse renouvelés. Il en est de même pour la Taffetaline (chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et à 2 fils doubles), mais il faut noter, toutefois, que ce tissu ne dispose plus que d'un outillage mécanique très restreint.

Le China (chaîne grège tramé coton, largeur 8 centimètres, pour Mode) donne lieu à beaucoup d'ordres qui ne trouvent que très difficilement à se placer au tissage, étant donnée la rareté des métiers disponibles.

La Doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, en Satin, Sergé, Austria, Polonaise, largeurs 41-46 et 51-54 centimètres Jumelle) a retrouvé toute son ancienne activité avec de meilleurs prix de façon; les Sergés sont, surtout, très demandés dans les belles qualités de 80 dents à 2 fils doubles.

Le Satin Liberty (chaîne grège tramé schappe, en 51-54 centimètres Jumelle ou lisières fixes) poursuit sa brillante campagne et sa fabrication s'étend sur un nombre considérable de métiers. La même note convient aussi au Crêpe de Chi-

ne, en diverses armures nouveautés (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres), et l'on pense généralement que ce genre d'étoffe est appelé à rester longtemps dans la consommation.

La Mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion) motive une production des plus intenses, qui ne suffit même pas à satisfaire la demande. Les commissions nouvelles arrivent chaque jour, entraînant une hausse des prix de façon qui atteint maintenant l'année 1907. La Mousseline brillante (chaîne grège tramé torsion ou chaîne grège tramé grège) alimente un certain nombre de métiers, mais son succès, comme précédemment, est loin d'égaler celui de la Mousseline mate.

Pour l'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueur de 2 à 3 mètres, avec encadrement par la chaîne et par la trame), en Mousseline, Crêpe de Chine, Radium, la fabrication prend beaucoup d'élan, et les ordres qui se succèdent chaque jour lui donnent une allure de plus en plus empressée.

Le Voile uni (chaîne Grenadine tramé Grenadine) se maintient en bonne marche, et occupe son outillage mécanique avec la même fermeté que le mois passé.

L'Etoffe unie de soie pure teinte en flotte: (Taffetas cuit, armures diverses), n'est pas en meilleure posture que précédemment, et ne fait que très médiocre figure au tissage, à l'exception, toutefois, du Taffetas souple, noir ou coleur, largeur 45 centimètres Jumelle (pour mode), qui n'a pas cessé de donner le mouvement à un certain nombre de métiers.

Le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Doupion tramé Doupion, Laine ou Tussah), dont la fabrication était demeurée assez calme jusqu'à présent, ressentent à leur tour les effets du réveil des affaires, et les métiers se remontent rapidement en Uni; ainsi qu'en uni barré (2 lats).

La saison n'a pas été favorable à l'Etoffe pour parapluie dont la vente reste dans un état de calme qui s'explique par la rareté des pluies pendant ces mois d'automne.

Concernant l'Ombrelle, les commissions n'arrivent encore que très lentement. Du reste, il est à prévoir que le chiffre des affaires sera plus faible que de coutume, en raison des stocks qui doivent exister en marchandise invendue dans le cours de l'été 1907, envers lequel le soleil n'a pas été prodigue de ses rayons. Contrairement à l'année dernière, les Unis semblent, maintenant, pour l'Ombrelle, obtenir la préférence sur les nouveautés en Impression, Broderie, etc.

Pour le Velours mécanique (Poil soie ou Poil Schappe), les commissions sont à peu près toutes livrées, sans avoir subi aucune annulation; les suppléments ont été nombreux dans les nuances préférées: Canard, Caki, Saphir, Nattier, Améthyste. Les ordres pour la saison prochaine ne se donneront pas avant janvier ou février; mais, on espère que les affaires, en 1909, auront un développement qui compensera la diminution qu'elles ont subie durant l'année 1908.

Les Façonnés, en général, ont encore remporté de nouveaux avantages, depuis notre dernier compte-rendu. Dans le genre teint en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe, laine ou coton), les ordres se succèdent sans interruption, et les prix de façon se sont relevés très sensiblement. Le Foulard au carré, ainsi que le Châle soie à franges, se tissent toujours avec une grande activité et, journellement, on crée de nouveaux dessins qui contribuent à augmenter la production. Les articles du Levant provoquent des demandes d'autant plus insistantes que la Fabrique éprouve beaucoup de difficulté à se procurer du file métal; et, il est certain que si ces matières ne faisaient pas défaut, il serait, pour le moment, presque impossible de trouver des métiers libres. Les Façonnés (chaîne cuit tramé cuit) entretiennent d'une manière très suivie un bon nombre de métiers, principalement dans le bel article. Quant à la Moirette et à la Mexicaine (chaîne coton tramé coton) les métiers

se remontent activement, et l'importance des commissions, ainsi que leurs époques de livraisons largement espacées, ont permis à l'usinier de relever ses prix de façon.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, la fabrication continue pour les mêmes étoffes que le mois passé: Armures, noir ou couleur; Côtelés (chaîne soie tramé laine et soie, en 55 et 108 centimètres); Peluche côtelée (chaîne soie tramé coton, poil schappe), en écru ou teint en flotte, largeur 65 centimètres; Façonné fond armure pour Col-cravate; étoffe pour Col-cravate nouveauté; Foulard au carré; Cachemirienne deux lats (chaîne coton tramé soie et dorure) pour l'exportation ; Façonnés (chaîne soie tramé laine (petits motifs), largeur 54 centimètres, pour robe); Côtelé façonné, largeur 54 et 80 centimètres. Toutefois le travail a plutôt gagné en animation concernant les unis et les côtelés dont les suppléments de commissions occupent de nombreux métiers. Le Velours tout soie au fer, uni noir ou couleur, n'est pas encore sorti de son état de calme et ne se tisse que faiblement.

A la campagne, dans les ateliers à bras, les métiers sont, en partie, encore garnis par les mêmes articles que nous avons déjà désignés dans nos précédents bulletins: Rubans (chaîne grège tramé coton); Satin-Liberty; Pékin (satin et crêpe ou Satin et Taffetas); mais, en ce qui regarde le Crêpe de Chine, la fabrication est en augmentation très sensible.

En résumé, le tissage mécanique se poursuit avec une grande vigueur que justifie la venue incessante de commissions nouvelles dans tous les articles teints en pièce unis ou Nouveautés: Mousseline, Crêpe de Chine, Satin Liberty, Voile, Echarpe, Façonnés (chaîne grège tramé grège, coton ou schappe), etc., sans en excepter un bon nombre de tissus, teints en flotte. Il est, en même temps, à signaler que, dans beaucoup de genres d'étoffes, les belles qualités ont une évidente propension à se créer une place plus large dans la consommation.

A Londres, la température de novembre, qui fut exempte d'un froid vif, a ralenti les affaires dont le chiffre est inférieur à celui de l'année dernière à pareille époque. Cependant, l'approche des fêtes de Noël a occasionné de nombreuses ventes de soieries qui vont continuer jusqu'à cette date. Plusieurs représentants de maisons anglaises sont venus dernièrement visiter la place de Lyon, sans y laisser beaucoup de traces de leur passage. Certains d'entre eux ont traité, à Paris, des affaires de solde en Taffetas (de Lyon) couleur, pour l'exportation, mais, le bas prix a joué, dans ces transactions, le rôle principal, ce qui est loin d'indiquer un retour de la mode au profit de cet article. La Bengaline couleur voit la demande s'accentuer en sa faveur; par contre, le Satin-Liberty montre, dans la vente, quelques tendances au ralentissement. Les genres Côtelés surtout en noir (pour confection), sont à fin de saison, mais on croit que, dès l'ouverture de la saison de printemps, il se vendra des côtelés (en cuit, côte fine) noir ou couleur, pour robe. Ce même tissu, dans le genre teint en pièce, en 46-58 centimètres (pour mode seulement) continuera à recueillir des ordres, mais il est possible que, pour le printemps, il soit remplacé par la Mousseline dont les stocks sont bien amoindris, et qui paraît regagner son ancienne faveur. Le Drap Cachemire teint en pièce, en 110 centimètres, le Voile, le Crêpe de Chine, ainsi que divers autres tissus souples, conservent une bonne vente, pendant que, dans le genre teint en flotte, le Satin Merveilleux, la Paillette et quelques Armures souples donnent aussi lieu à quelques affaires. Les articles Cachemirienne, Gaze, Tulle, etc. (lamés or ou argent (pour garniture) et l'Echarpe, principalement la Dentelle Spanish sont encore recherchés, et la demande demeure bien soutenue pour l'Austria et la Polonaise (article doublure). On compte que les maisons anglaises se remettront aux affaires après les fêtes de Noël, et qu'il sera plus facile, à ce moment, de désigner les tissus réunissant les plus nombreuses chances de succès pour la saison de printemps 1909.

A New-York, les affaires continuent à s'améliorer d'une manière très appréciable, et la Fabrique américaine est en pleine activité, mais elle évitera les excès de production dont les leçons du passé lui font redouter les conséquences. Plusieurs acheteurs de grandes maisons américaines ont récemment parcouru la place de Lyon, et y ont fait quelques transactions, principalement dans les articles suivants: Côtelé, Cristal, Satin Liberty, Tulle, Voile, Drap Cachemire et Armures similaires (chaîne soie ou chaîne schappe), en teint en pièce, noir ou couleur, largeurs 105, 110 et 120 centimètres. Mousseline, surtout pour ruchés. Les commissionnaires et fabricants lyonnais qui entretiennent du stock à New-York y font actuellement d'assez nombreuses expéditions dans les genres énumérés ci-dessus, et l'on compte que les ventes pour Noël auront une certaine ampleur, comme d'habitude à pareille époque. L'impression directe sur Satin Liberty et autres tissus souples et légers, ainsi que le Satin Liberty uni couleur en 110 et 120 centimètres, paraissent toujours destinés à avoir un réel succès dans les ventes de la saison de printemps qui s'annonce sous les meilleurs auspices pour la bonne réussite des affaires.

A Paris, dans les Maisons de Nouveautés, la vente des soieries au détail a été très active, principalement en ce qui concerne les articles souples et brillants. Les maisons de gros, ont donné, dans cette première quinzaine de décembre, des commissions importantes en beaucoup de genres d'étoffes, mais, surtout, en Paillette et Satin Merveilleux, largeurs 45 et 49 centimètres (pour Jupon et Corsage). Les tissus, teints en pièce, Cachemire et Drap de soie ont également provoqué de notables demandes (pour robe de bal).

En somme, la fin de la présente année 1908 compense, dans une certaine mesure, les déceptions qui ont marqué son commencement; la saison de printemps prochain est, maintenant, engagée dans de bonnes conditions, et il y a lieu d'espérer que les affaires, pendant l'année 1909, donneront d'heureux résultats.

E. R.

La soie artificielle manque de forme, surtout quand elle est mouillée; mais on peut produire des fils et des tissus forts ayant le brillant de la soie et n'étant pas affectés par l'eau, en soumettant le coton à des traitements variés. Le procédé le plus ancien, le mercerisage, qui consiste à placer les fils tendus dans un bain de soude caustique, produit un brillant inférieur. Avec les méthodes plus nouvelles, les fibres de coton sont recouvertes d'une couche de soie artificielle, soit en les trempant dans des solutions de cellulose semblables à celles employées dans la fabrication de la soie artificielle, soit en les traitant au moyen de dissolvants de cellulose et formant ainsi l'enveloppe soyeuse par les fibres elles-mêmes. Les imitations de soie obtenues par ces méthodes sont très brillantes, très fortes et ont de la durée, car leur exposition à l'humidité n'affaiblit que l'enveloppe de la fibre et non la fibre elle-même.



DESCRIPTION DES CHAPEAUX REPRESENTES PAR NOS GRAVURES

Page 32. — Modèle de la maison John Wanamaker. C'est une grande forme artistique couverte de velours chiffon rose. Le velours est coupé de biais en bandes larges de 2 pouces, garnies sur un bord d'un ourlet piqué à la machine, large de 1-4 pouce. On coud ces bandes de velours rang sur rang dans la forme, chaque rang recouvrant de 1-2 pouce celui qui le précède. Les rangs sont cousus avec très peu d'ampleur au bord supérieur. La passe est couverte de velours coupé pour s'y ajuster et tendu. On alloue 1-2 pouce de largeur extra au bord de la couverture de la passe. La couverture de la face supérieure de la passe est d'abord mise en place, le bord dépassant la passe. Une broche à bonnet de moyenne grosseur est insérée dans la face inférieure de la passe, au bord, formant un finissage net.





C'est la cotonnade la plus satisfaisante de toutes les cotonnades pour robes et, avec ses zigzags étranges, elle ne ressemble à aucune autre marchandise que vous ayez jamais vue. Exclusive comme dessin et couleurs, ses qualités de résistance en font un des tissus peu nombreux ayant une grande beauté et une grande valeur et coûtant peu.

Faite dans toutes les nuances unies à la mode et en une grande variété de dessins figurés. Sans égalé pour robes d'intérieur et de réception, kimonos, peignoirs, etc. Patrons spéciaux d'un intérêt peu commun pour draperies et rideaux.

Les zigzags sont *permanents*—ils ne *s'étirent* pas—ne *disparaissent* pas par le *lavage*, le *repassage*, et ne s'usent pas.

Les meilleurs marchands de gros vendent le **Crêpe Serpentine**, populaire dans tous les styles, tous les patrons et toutes les couleurs. Demandez-le à votre fournisseur et, s'il ne le tient pas, donnez-nous son nom.

Les détaillants qui n'offrent pas "SERPENTINE CRÊPE," sont invités à demander des échantillons et à apprendre comment ils peuvent gagner de l'argent en le vendant.

PACIFIC MILLS, 70 Kilby St., BOSTON

Parmi les principaux Marchands de Gros Canadiens tenant "Serpentine Crêpe,' sont : Greenshields Limited, Montréal ; Gordon McKay Co., Toronto ; Manchester Robertson Allison Co., St. John, N. B.; J. & M. Murphy, Halifax, N. E.

"BEEHIVE"

ET

"White Heather"

de BALDWIN.

Spécialistes en Laines à Tricoter

Elles assurent une vente facile.

Par l'entremise des principales Maisons de Gros.

Echantillons gratuits sur demande adressée à

J. & J. Baldwin & Partners, Ltd.

ETABLIS EN 1785.

HALIFAX, ANG.

AGENTS:

Duncan Bell & Co.,

Montréal & Toronto

Ce chapeau n'a pas d'autre garniture qu'un groupe de trois demi-plumes d'autruche roses, placé à gauche.

La passe de la forme s'abaisse à partir du tour de tête et est courbée jusqu'au bord. La calotte haute, en forme de dôme, est faite séparément puis fixée en place. Le chapeau proprement dit et sa calotte reçoivent leur forme par pression sur des matrices. On peut acheter la calotte chez le fabricant de formes et la modiste peut apporter des changements à une passe du même genre de manière à suivre de près ce modèle.

Dimensions:— Calotte, hauteur, 5 1-2 pouces; diamètre, 9 pouces. Passe: avant, 5 pouces; arrière, 5 1-2 pouces; côté gauche, 6 pouces; côté droit, 6 pouces.

* * *

Page 34. — Bonnet Directoire avec passe couverte de velours noir et un pouf sur la calotte. La forme est d'abord couverte de soie à motifs ou de soie brochée en nuances de gris, bleu et rose, le bleu étant la nuance dominante; par-dessus on place un bourrelet de ouate. On coupe la couverture de la passe de manière qu'elle s'y ajuste. On emploie un beau velours noir pour la calotte et la face supérieure de la passe. Une bande du même ruban écrasé est placée en travers de la calotte en avant et sur les côtés ,tombant de l'arrière au quart arrière de chaque côté. Une petite rosette du ruban est placée à droite et, à gauche, un groupe de trois plumes bleu pâle est monté, pour tomber de la calotte par-dessus la passe. Les larges noeuds en ruban noir sont attachés à gauche comme on peut le voir sur la gravure. Les brides sont ramenées sous la chevelure.

Dimensions: Tour de tête, 16 pouces ; passe en avant, 5 pouces; en arrière, 5½ pouces; à gauche, 6 pouces; à droite, 6 pouces. Calotte: hauteur, 4 pouces ; diamètre au sommet, 10 pouces à la base, 8 pouces.

* * *

Page 36. — Modèle de la maison Jas. McCreery. Chapeau couvert en satin du gris le plus pâle; la face inférieure de la passe est couverte de velours noir. La forme est de grandeur modérée, avec passe retombant très légèrement. Du marabout blanc avec marques naturelles est arrangé en une guirlande autour de la calotte et de la passe. Enfoui dans le duvet et encerclant la base de la large couronne est une guirlande de roses plutôt petites avec leur feuillage naturel. Les roses sont de couleur rose et jaune pâle.

Dimensions: Tour de tête, 18 pouces ; bord en avant, 4 1-2 pouces; en arrière, 5 3-8 pouces; à gauche, 5 pouces, à droite, 5 1-2 pouces.

Page 38. — Modèle de la maison Jas. McCreery. Chapeau couvert de soie benzaline, couleur taupe. Le bord de la passe est fini par un tuyauté.

La calotte est en forme de bol et est couverte séparément. On couvre d'abord la passe avec une doublure intermédiaire de ouate mince ou de crinoline coupée pour s'ajuster. La soie est tendue. La forme n'a pas de bandeau. Un morceau circulaire de soie, d'un diamètre de 15 pouces, est tendu sur la calotte, l'ampleur supplémentaire est disposée en petits plis à la base, où la soie se retourne remontant sur la calotte. On coud alors la calotte à la passe.

La garniture se compose de pièces toutes faites, y compris une bande du travail le plus soigné. Cette bande est drapée autour de la calotte.

Dimensions: Tour de tête, 18 pouces ; avant, 6 1-2 pouces; arrière, 6 pouces; à gauche, 6 pouces; à droite, 6 pouces. Hauteur de la calotte, 3 pouces; diamètre, 7 1-2 pouces.

* * *

Page 42. — Modèle de la maison Jas. McCreery. Chapeau en bengaline blanche avec face de la passe couverte de velours noir. La forme est grande; elle a une calotte basse en forme de bol. La passe et la calotte sont couvertes séparément. La couverture est tendue sur une doublure intermédiaire et le bord porte une piqûre invisible.

La garniture est des plus simples. Un groupe de trois plumes à droite et une bride en large satin forme la seule décoration. Le ruban est posé en travers de la passe à la base de la calotte en avant et un peu en arrière du centre de chaque côté. Il est fixé en place et attaché à gauche, tirant la passe dans une position retombante, comme l'indique notre gravure.

Dimensions: Tour de tête, 16 pouces; passe en avant, 7 1-2 pouces; en arrière, 7 pouces; à gauche, 7 1-2 pouces; à droite, 7 1-2 pouces; calotte, hauteur, 3 pouces; diamètre, 8 pouces.

D'après les rapports reçus des grands magasins départementaux de Montréal et de Toronto, les ventes de lingerie et surtout de blouses ont été très fortes depuis le commencement du mois courant. En ce qui concerne les blouses, il paraîtrait que, malgré les efforts faits par les manufacturiers, les blouses à manches courtes se vendent dans des proportions de dix blouses à manches courtes contre une blouse à manches longues. Ceci aura pour effet inévitable de prolonger la vogue très grande des gants longs.

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.



TAPIS OU RUGS

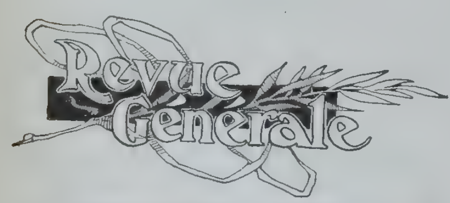
La question suivante se pose de temps à autre: pour couvrir un plancher, faut-il employer du tapis ou des rugs? La solution de cette question dépend évidemment de l'état du plancher et de la préférence individuelle. Un parquet bien fait et bien poli fait ressortir avantageusement un rug, tandis qu'un plancher mal fait ou une chambre froide, triste, peut être rendue plus confortable et avoir un aspect plus meublé par l'emploi d'un tapis recouvrant tout le plancher. Un plancher couvert de rugs est supposé plus facile à entretenir propre, les rugs étant enlevés fréquemment et le plancher étant balayé et tenu dans un état sanitaire. Dans les classes aisées de la société, la collection des rugs d'Orient est devenue un passe-temps, ressemblant beaucoup à la collection des tableaux, et de hauts prix sont souvent payés pour des spécimens rares ou des chefs-d'oeuvre dans cette ligne. Un rug acheté par le Metropolitan Museum de New-York a coûté $2,-500.

Un autre tissu remarquable, un rug de Perse, du seizième sicle, offert au museum par A. S. Cochrane, coûterait probablement beaucoup plus. On dit quelquefois qu'un véritable rug d'Orient date du temps de Salomon, mais c'est probablement à tort, car l'âge d'or de la manufacture des rugs était à peu près à l'époque du règne de la reine Elizabeth d'Angleterre. Une grande partie des tapis d'Orient importés en Amérique, sont, dit-on, des tapis de Perse, bien que beaucoup proviennent du Caucase, de l'Inde et d'autres pays voisins. Les tapis de Turquie ne sont pas aussi estimés des connaisseurs, à cause de leurs dessins géométriques. On peut distinguer ceux faits à la main de ceux faits à la machine par le dessin montrant le fond dans les noeuds, par la frange et par l'effet grisâtre à la surface. Les anciens sont naturellement plus désirables que le produit moderne et, pour satisfaire cette fantaisie, les rugs de fabrication nouvelle sont parfois lavés dans des produits chimiques pour faire passer leur fraîcheur. Une raison pour laquelle les anciens rugs ont plus de valeur est que tous ces rugs étaient colorés par des teintures végétales indigènes, qui conservent leur teinte riche indéfiniment, tandis qu'aujourd'hui on emploie des teintures à l'aniline provenant d'Occident. Ces teintures sont commodes, mais sont considérées comme inférieures à un point de vue artistique.

PROGRES DE LA FABRICATION DU LINOLEUM

Le linoléum incrusté fait de rapides progrès dans la faveur publique. Il est plus coûteux, car les couleurs ne sont pas simplement imprimées à la surface, mais pénètrent dans toute l'épaisseur. A l'origine, ce genre de linoléum était fait d'après un modèle découpé. Le matériel, qui était placé sur un fond en toile grossière, était un mélange d'huile de lin oxydée et de liège pulvérisé; à ce mélange on ajoutait la couleur voulue. Au moyen d'un gabarit, les couleurs noires d'un modèle pénétraient jusqu'à la toile; ensuite, on y mettait les couleurs rouges et ainsi de suite; puis quand le dessin était complet, le tout était soumis à la compression dans une presse hydraulique, puis séché. Ce système n'est plus employé, mais un nouveau procédé a été adopté, par lequel chaque couleur est manufacturée en feuilles. Une feuille passe dans un cylindre muni de couteaux qui découpent les parties de la couleur voulue pour faire le dessin, et la machine dépose ces parties sur la toile aux endroits appropriés.

Chaque couleur est traitée successivement de cette manière et quand elles ont toutes été posées, le tout est soumis à une forte pression. L'avantage de ce nouveau système est que les lignes de division entre les diverses couleurs sont beaucoup plus distinctes aux points de jointure. La machine employée avec ce système est très compliquée; elle a une hauteur d'environ 120 pieds, tandis que la machine proprement dite a près de 110 pieds de hauteur; la bâtisse et l'outillage coûtent environ $340,655, et il y a une quinzaine d'escaliers en acier construits dans la machine.



La maison Garneau, Limitée, de Québec, offre au commerce une quantité d'articles de nouveautés, entre autres les serges et les vicunas de la marque "Sphinx". Les commerçants trouveront aussi dans cette maison un vaste assortiment de tweeds, draps, rideaux, tapis, prélarts, linoléums, etc. Une visite à la salle d'échantillon de cette maison à Montréal est sollicitée.

Nous attirons l'attention sur nos nouvelles formes de blouses provenant directement des marchés américains. Nous avons un assortiment de tissus pour blouses plus considérable que jamais auparavant pour le commencement du printemps. Les prix varient de $9 à $48 la douzaine.

Canada Neckwear, Limited.

MM. Reid & Porter, représentants, 230 rue McGill, angle de la rue Notre-Dame.

LAINE et LAINAGES

La Galt Knitting Co., Limited, qui manufacture les sous-vêtements et les vêtements Eiderdown de la marque Tiger, bien connue, a mis sur le marché, pour l'automne 1909, un assortiment très grand et très varié de toutes les lignes de sous-vêtements demandées par tous les détaillants. Cette Compagnie a ajouté à ses lignes pesantes des marchandises de pesanteurs moyenne et légère pour le commerce du printemps et de l'automne. Avec l'établissement le plus moderne au Canada pour la manufacture des sous-vêtements, ses lignes devraient continuer à maintenir la popularité qu'elles méritent si bien.

L'année dernière, il y a eu un progrès dans la beauté des dessins et la qualité des tissus manufacturées par la Hewson Woolen Mills, Amherst, N.-E. Peu de worsteds importés pour costumes peuvent être comparés maintenant à ceux qui sont manufacturés par cet établissement entreprenant, en exécution d'ordres considérables pour le printemps, ordres qui ont été placés par les tailleurs en fins vêtements de tout le Canada.

Pour les tweeds et les fins lainages de toutes sortes pour l'été, les Hewsons sont reconnus comme leaders parmi les fabricants Canadiens.

Le président de la Compagnie, M. H. L. Hewson, vient d'arriver d'un voyage en Grande-Bretagne, où il a étudié avec soin les nouveaux perfectionnements et les nouvelles idées concernant les draps et les marchandises tricotées. Une nouvelle machinerie achetée dans ce pays est maintenant en route pour la manufacture.

Nous apprenons que plusieurs dessins uniques et beaux en vêtements tricotés, kimonas, etc., pour dames seront compris dans les nouveaux échantillons d'automne qui seront entre les mains d'environ trente voyageurs de commerce le bonne heure dans la nouvelle année.

Les sous-vêtements irrétrécissables de Hewson pour hommes forment une ligne d'articles en laine de Nouvelle-Ecosse très recherchée par les marchands qui désirent avoir une bonne valeur.

En passant en revue les affaires de la saison, MM. Mathews, Towers & Company, de Montréal, en expriment leur satisfaction; ils se montrent également satisfaits des perspectives du commerce du printemps. Ainsi qu'ils l'expliquaient à notre représentant, comme ils font de fortes affaires dans chaque section du Canada, ils sont à même de juger des conditions avec plus d'exactitude que des maisons dont le commerce est local. Ils disent qu'ils ont l'intention d'augmenter leurs affaires dans la province de Québec, où se trouve leur maison mère et d'avoir un assortiment de marchandises reconnues comme convenant le mieux à la clientèle de cette province.

Leur devise est toujours la suivante: "Un prix unique pour tous". Ces messieurs pensent que c'est à elle que sont dues l'augmentation constante de leurs affaires et la confiance qu'ont en eux leurs nombreux clients.



L'INDUSTRIE DE LA DENTELLE

En 1907, les Etats-Unis ont consommé pour plus de $6,000,000 de dentelle ; la valeur de la dentelle importée s'élevait à 90 pour cent de cette somme. En vue d'augmenter la production domestique, le Bureau des Manufactures a envoyé à l'étranger un de ses agents spéciaux et en plus de son rapport, s'est fait envoyer des rapports spéciaux par les consuls des Etats-Unis détachés dans les divers centres de l'industrie de la dentelle.

Ces rapports indiquent que le principal obstacle au développement de l'industrie en Amérique est la question des salaires, qui sont trois ou quatre fois plus élevés que dans d'autres pays.

Les rapports indiquent aussi que les Etats-Unis perdent rapidement du terrain dans l'exportation des articles en coton manufacturés, ce qui est dû à la concurrence qui leur est faite par les pays où la main-d'oeuvre est à bon marché.

Canada Neckwear, Limited.

MM. Reid & Porter, 230 rue McGill, Montréal, offrent une ligne spéciale de cravates Durby, de deux pouces de largeur, en soie Barathea unie et à motifs, comprenant vingt-cinq nuances les plus à la mode, au prix spécial net de $2.15 par douzaine. Cette cravate est un bon article de vente à cinquante cents. Ce sont les seuls manufacturiers Canadiens qui puissent offrir cette cravate à ce prix spécial. Envoyez-nous par la malle un ordre d'assortiment et nous vous convaincrons.



LE RETOUR DU SATEEN

La saison du printemps 1909 sera témoin du retour d'un ancien favori dans les cotonnades pour robes—le sateen. Ce tissu est rentré en faveur en partie à cause de la vogue croissante pour les étoffes imprimées, mais plus spécialement à cause de la vogue des tissus à surface satinée. Les shantungs en coton sont une nouveauté.

Les crêpes en coton blanc ont atteint facilement la première place comme tissu nouveauté. Ils ont été adoptés très généralement par les détaillants et les manufacturiers de vêtements de femmes, car ces crêpes se prêtent au style actuel de robes à effets souples.

M. H. L. Perchard qui a été récemment nommé à la charge importante de chef du département des ventes de la

Mount Royal Spinning Co., Ltd., est une des personnalités les plus connues dans le commerce des cotonnade à Montréal. Engagé depuis une vingtaine d'années dans cette ligne, il a occupé des positions importantes dans la Dominion Cotton Mills Co., la Colonial Bleaching & Printing Co., et, en dernier lieu, à la Dominion Textile Co., Ltd.

La Mount Royal Spinning Co. aurait pu difficilement faire un meilleur choix. Il est certain que M. H. L. Perchard saura communiquer à son personnel, l'entrain et l'activité dont il est doué et que les ventes de la Compagnie s'en ressentiront heureusement.

LA MANUFACTURE DE LA MOUNT ROYAL SPINNING CO.

L'établissement de la Mount Royal Spinning Co., à la Côte St-Paul, Montréal, une des nouvelles Compagnies de propre atelier de machines et de charpenterie.

Ces bâtisses sont toutes terminées et toute la machinerie est à peu près installée. La filature fournit déjà du coton gris et tout fonctionne à la perfection.

Le terrain a été défoncé et les fondations sont commencées pour les nouvelles bâtisses qui seront connues sous le nom de blanchisserie et d'atelier d'impresssion respectivement. Ces bâtisses seront à angle droit avec la manufacture de coton et auront chacune deux étages de 16 pieds de haut, comme dimensions, chacune aura 300 x 78 pieds et elles seront reliées par des passages.

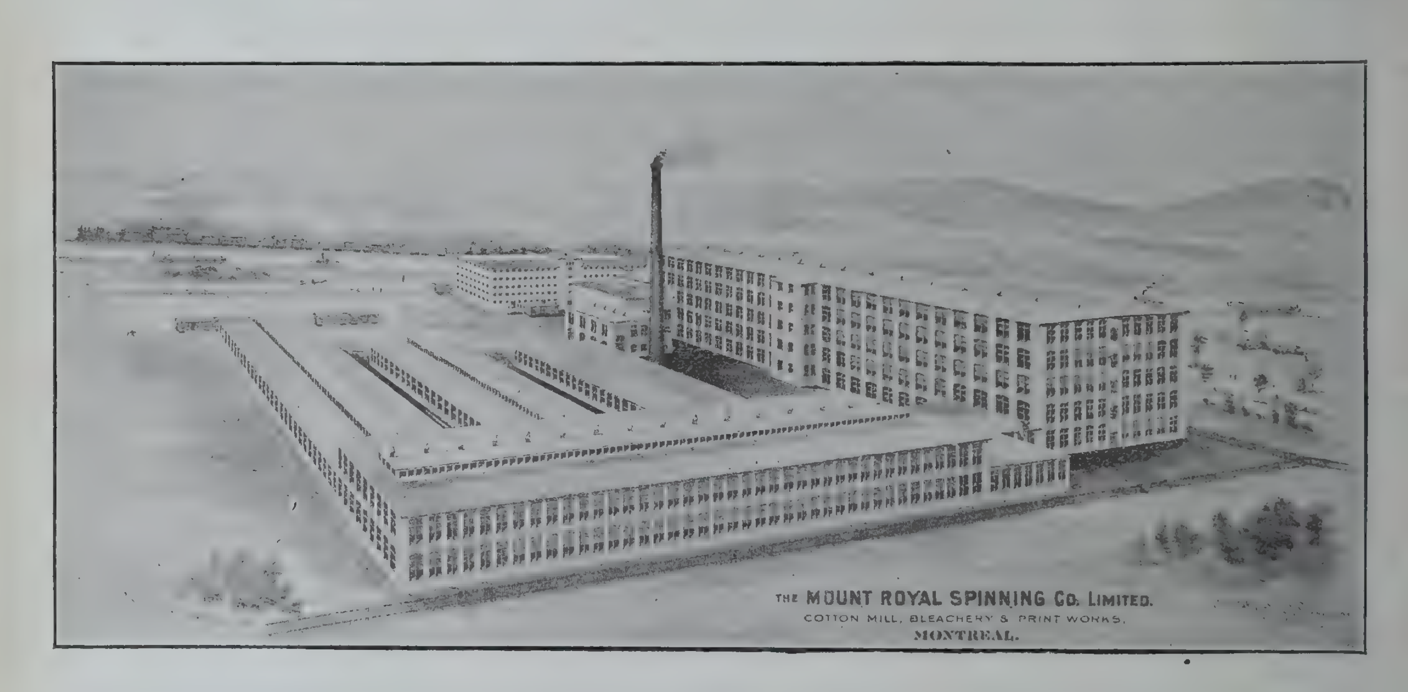
Grâce à la courtoisie de M. Jas. Dolphin, le surintendant qui a une expérience universelle dans la manufacture du coton et de M. H. L. Perchard, le gérant des ventes, qui a un bureau temporaire dans l'édifice Mark Fisher et qui, en mars prochain s'installera dans la bâtisse de la Banque des Townships de l'Est, à Montréal, un représentant de "Tissus & Nouveautés" a pu visiter la manufacture.

Ensuite le coton passe à la salle de cardage au troisième étage, où le coton subit graduellement un procédé de finissage; six torons entrent dans la machines et à leur sortie n'en font qu'un. Ensuite le coton est rendu encore plus fin en le faisant passer sur des bobines et des machines intermédiaires. Puis il est transporté à la chambre des mule-jenny qui est sans aucun doute la partie la plus importante de toute filature de coton. Là les merveilleuses machines à filer filent le coton et produisent ce qui est connu sous le nom de bobines, employées pour la trame.

Montant au sommet de l'édifice, au cinquième étage, on voit l'autre partie de la manufacture où le coton est apprêté pour les chaînes; il passe là par différents procédés, tels que la mise sur bobines, la mise en chaîne, etc.

Maintenant tout est prêt pour le tissage et les deux étages inférieurs de l'établissement sont consacrés à cette opération, la production du tissu a lieu avec une célérité remarquable à mesure que la navette fait passer les fils de trame entre les fils de chaîne.

La Mount Royal Spinning Co. n'a pas seulement un établissement splendide qui est un honneur pour le Canada, établissement du meilleur type de construction de manufacture et contenant la machinerie la plus moderne, mais cette Compagnie a aussi un imposant bureau de directeurs comprenant les personnes suivantes:


THE MOUNT ROYAL SPINNING Co. LIMITED.
COTTON MILL, BLEACHERY & PRINT WORKS.
MONTREAL.

coton du Canada, est décrit non seulement comme le plus complet, mais comme le plus grand établissement individuel au Canada, sans comprendre les bâtisses additionnelles. Une visite à l'établissement par quelqu'un connaissant bien la filature de coton Canadienne vient justifier ce que nous venons de dire.

Les dimensions de l'établissement proprement dit sont intéressantes. Sa longueur est de 312 pieds, sa largeur de 134 pieds et il comprend cinq étages de 16 pieds de haut. En outre le personnel de bureau et de direction occupe un bâtiment de 80 x 47 pieds d'une hauteur de deux étages. Une autre constduction connue sous le nom de "picker building" a trois étages et mesure 140 x 48 pieds ; cette construction est à 50 pieds du bureau et y est reliée par un passage. L'entrepôt est à angle droit; il est élevé de 5 étages et ses dimensions sont de 250 x 80 pieds; de plus, il y a la grande salle des machines et des bouilloires et la remarquable cheminée de 175 pieds de hauteur avec un canal intérieur de huit pieds. L'établissement possède aussi son

Production du coton gris

La manufacture a une capacité de 50,000 broches et 1,200 métiers et jusqu'ici elle produit du coton gris qui, dans ces dernières années n'était pas abondant. Les bâtisses sont toutes du type de construction de manufacture Canadienne et contiennent toutes les commodités modernes connues de l'industrie cotonnière.

La salle des bouilloires a été d'abord inspectée; là ce qu'il y a de plus frappant, c'est la roue de commande principale, dont le diamètre est de 20 pieds. La machinerie dans cette bâtisse comprend la machine à vapeur construite par C. et G. Cooper, Mount Vernon, Ohio, et des bouilloires Babcock & Wilcox.

Au commencement du procédé de manufacture, le coton brut est d'abord étiré dans la "picker building" où d'énormes machines lui font subir un procédé de nettoyage.

Wm. C. McIntyre, président; J. W. Pike, vice-président; W. T. Whitehead, directeur gérant; W. S. Barber, secrétaire-trésorier; B. Tooke, A. Racine, F. W. Molson, T. R. Hodgson, C. W. Trenholme, J. H. Burland.

Un marchand n'a absolument rien à faire avec un procès, quel qu'il soit. Les seuls qui tirent profit des procès sont les avocats.

ASSOCIATION DES MARCHANDS DE NOUVEAUTES EN GROS DE MONTREAL

L'Association des Marchands de Nouveautés en Gros de Montréal, a tenu dernièrement son assemblée annuelle au Board of Trade. M. R. A. Brock, président, a présenté aux membres présents son rapport pour l'année 1908, lequel fut adopté à l'unanimité; puis le trésorier de l'Association, M. Robert Henderson, présenta l'état financier de la société pour la même année.

Le président fit allusion au mouvement qui a lieu en faveur d'une Association des Marchands de Nouveautés en Gros du Dominion, et déclara que cette Association sera bientôt formée, afin de permettre aux marchands en gros résidant dans les diverses parties du Dominion de s'entendre sur les questions offrant un intérêt commun.

On rappela qu'une résolution avait été présentée à M. H. B. Ames, M. P., au sujet du règlement des fraudes par la Douane. La publicité, fut-il dit, empêcherait le gouvernement d'agir.



On parla également du traité franco-canadien, qui n'a pas encore reçu la sanction du sénat français.

Les membres de l'Association discutèrent le fait que l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros de Montréal s'était unie aux marchands détaillants du Canada pour s'opposer à un règlement intitulé "An Act respecting Cooperation" (Acte concernant la coopération) et cela avec tant de succès que le règlement ne devint pas loi.

L'Association procéda ensuite à l'élection de ses officiers, qui eut les résultats suivants: président, M. R. A. Brock, de la maison W. R. Brock Co., Ltd.; vice-président; M. Thos. Brophy, de la maison Brophy, Cains, Ltd., trésorier; M. Robert Henderson, de la maison Robert Henderson & Co.; directeurs, MM. Jas. Gardner, de la maison Hodgson, Sumner & Co., Ltd.; R. W. Macdonald, de la maison Gault Bros. Co., Ltd.; A. Racine, Jr., de la maison Alphonse Racine & Cie; R. M. Smyth, de la maison H. L. Smyth & Co.

M. Wm. Agnew fut mis en nomination à l'unanimité pour une seconde année au Conseil du Board of Trade.

ELECTIONS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE

Elections et nominations

Mercredi, le 20 courant, à eu lieu une assemblée spéciale, générale, de la Chambre de Commerce, pour procéder à la mise en nomination des membres du Conseil.



Les officiers ont été réélus par acclamation, ce sont: M. I. Préfontaine, président; M. A. V. Roy, 1er vice-président; M. F. C. Larivière, 2e vice-président; M. Jos. Fortier, trésorier; M. F. Bourbonnière, secrétaire.

Voici la liste des membres qui ont été présentés comme candidats au Conseil, qui est formé de 20 membres:

MM. Armand Chaput, S. D. Vallières, N. Beaudry, Hon. T. Berthiaume, Paul Leduc, H. Barcelou, J. P. H. Saucier, E. D. Marceau, J. O. Labrèque, L. J. Tarte, Ludger Gravel, E. Daoust, Nap. Tétrault, E. Martin, O. S. Perreault, Dr Huguenin, Alex. Prud'homme, R. Tourville, Jos. Thibault, A. D. Joubert, J. T. Marchand, A. N. Brodeur, L. Z. Gauthier, A. H. Hardy, W. E. Boivin, G. Gonthier, J. A. Vaillancourt, J. O. Déziel, C. W. Harris, J. W. Harris, U. H. Dandurand.

M. I. Préfontaine en quelques mots bien aproprîés remercia les membres de s'être rendus, aussi nombreux à la réunion, et les assura de son entière gratitude, en retour de la nouvelle marque de confiance qui venait de lui être accordée en le réélisant président de la Chambre de Commerce.

MM. A. V. Roy, F. C. Larivière, Jos. Fortier et Bourbonnière adressèrent également quelques mots de remerciement.

Le dix février, à une assemblée générale, les noms des candidats élus seront proclamés. Le président y exposera aussi son discours-programme.

M. Masson, le président de l'organisation des dîners-causeries, a annoncé que la prochaine de ces fêtes aurait lieu le 3 février, et a beaucoup insisté pour que le plus grand nombre des membres y assistent.

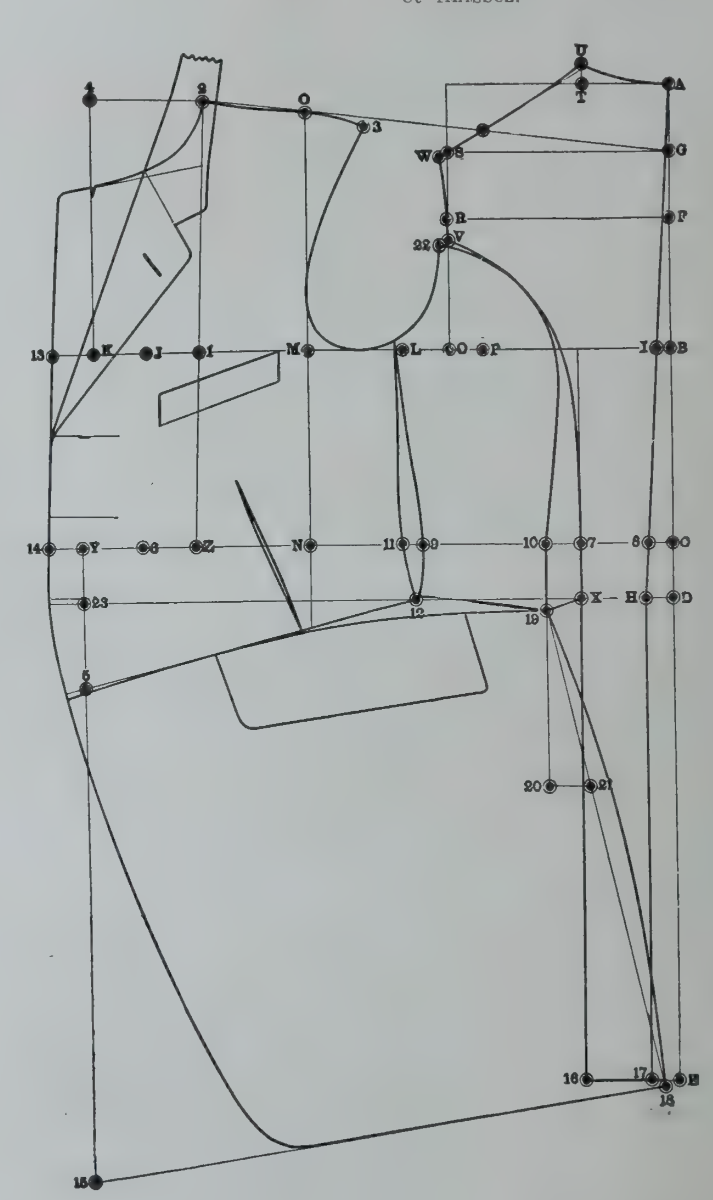
Le président, M. I Préfontaine, en profita pour faire observer qu'au cours de son voyage en Europe il lui a été donné d'assister à bon nombre de ce genre de réunions, mais que nulle part il n'avait vu régner, autant qu'aux dîners de la Chambre, l'entente, la camaraderie et le joyeux entrain.

JAQUETTE (Walking Coat) A DEUX BOUTONS

Mesures

Mesure à l'aisselle	9	pces.
Longueur à la taille	16½	"
Longueur à la taille de façon	18½	"
Longueur totale	36	"
1e mesure d'épaule	17	"
2e mesure d'épaule	17	"
Mesure d'omoplate	12½	"
Poitrine	36	"
Taille	32	"

Menez à angle droit la ligne A E et A T.
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 3-8 pouce.
De A à C, 16 1-2 pouces.
De A à D, 18 1-2 pouces.
De A à E, 36 pouces.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
Le point G est à mi-distance entre A et F.
Aux points G, F, B, C, D, E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.
De A à H, 1 pouce.
Menez la ligne A H et abaissez la perpendiculaire.
De I à J, 18 pouces.
De J à K, 2 pouces.
De K à 13, 1 1-2 pouce.
Au point K, élevez la perpendiculaire.
Le point L est à mi-distance entre I et J.
De L. à M, 3 1-2 pouces.
Au point B, abaissez la perpendiculaire M N.
Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de I à M, et élevez la perpendiculaire.
Le point P est à mi-distance entre I et M.
De P à Q, 1 1-4 pouce.
Au point Q, élevez la perpendiculaire Q S.
De S à V, 1-6 de la poitrine.
De H à X, 1-8 de la poitrine.
Au point X, abaissez la perpendiculaire.
De A à T, 1-6 de la poitrine.
De T à U, 5-8 pouce.
Tirez la ligne U S.
De S à W, 1-4 pouce.
Formez le dos tel qu'indiqué.
De 7 à 10, 1 1-4 pouce.
Au point 10, abaissez la perpendiculaire
De V à 22, 3-8 pouce.
De 10 à 9, 1-4 de la poitrine.
De X à 19, décrivez une courbe ayant le point V comme centre.
Formez le corps de côté tel qu'indiqué.
De N à Y, 1-2 de la taille.
Au point Y, abaissez la perpendiculaire Y-23.
De 23 à 5, 1-6 de la poitrine.
Tirez la ligne 5-12.
Le point Z est à mi-distance entre N et Y.
Le point I est à mi-distance entre M et K.
Tirez la ligne Z-1-2.
De A à U et de M à 2, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 2-G.
De 2 à 3, 3-8 pouce de moins que de U à W.
Le point 3 est à 3-8 pouce au-dessous de la ligne de poitrine.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.
Au point 2, menez la perpendiculaire 2-4.
Tirez la ligne 10-21-18.
De 19 à 18, 1-2 pouce de plus que de X à 16.
De 5 à 15, même distance que de 10 à 18.
Le point 12 est à 5-8 pouce au-dessous de la ligne de taille.
Formez le dessus des basques de 19 à 12 en réduisant de 1-4 pouce au point 5 et finissez.



Placez la gorge à 1-6 à partir de 4 et 1-8 à partir de 2.
De Y à 14, 1 1-4 pouce.
De 14 à 6, 3 1-2 pouces.
De 9 à 10, de 7 à 8 et de 6 à 11, mesure de taille.
Formez la gorge à partir du bord et le côté du devant.

Basques

Abaissez la perpendiculaire 10-22 dont la longueur est 9 pouces.
De 20 à 21, 1 1-2 pouce.

L'ENTENTE DANS L'INDUSTRIE COTONNIERE

On avait conçu l'espoir que les producteurs américains finiraient par adhérer à l'Union internationale des fabricants. Cet espoir vient d'être anéanti. L'association américaine conserve son indépendance; elle ne refusera cependant pas, le cas échéant et pour des espèces pratiques, de prendre l'avis de l'Union internationale. En étendant la culture du coton dans leurs colonies, les fabricants européens ont perdu les sympathies de leurs collègues yankees.

MANTEAU DE VOITURE CROISE

Mesures

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	45	"
1e mesure d'épaule	12½	"
2e mesure d'épaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"

Ajoutez 4 pouces aux mesures de poitrine et de taille et 1 pouce à la mesure d'omoplate.

An point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à E, mesure à l'aisselle, plus 3-8 pouce.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, longueur à la taille plus 1 pce.

De A à E, longueur totale 45 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et C.

Le point G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, C, D, E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De D à H, 1-2 pouce.

Tirez la ligne F-H-18.

Au point 18, menez la perpendiculaire à la ligne du centre.

De I à J, moitié de la poitrine.

De J à K, 2 pouces.

De K à L, 1-2 pouce.

Le point L est à mi-distance entre I et J.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Au point N, abaissez la perpendiculaire N O.

pouce, de 1 à N, et élevez la perpendiculaire.

De 1 à N, élevez la perpendiculaire.

Le point P est à mi-distance entre I et N

De P à Q, 1 1-2 pouce.

Au point 2, élevez la perpendiculaire Q S.

De A à T, 1-6 de la poitrine.

De T à U, 3-4 pouce.

Tirez la ligne U S.

De S à V, 1-4 pouce.

De N à 4, 1 pouce.

De O à 1, même distance.

De O à 2, moitié de la taille.

Le point 3 est à mi-distance entre 1 et 2.

Le point 5 est à mi-distance entre 4 et K.

Tirez la ligne 3-5-6.

De A à U et de 4 à 6, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 6-G.

De 6 à 8, 3-8 pouce de moins que de U à V.

Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.

Le point W est à l'endroit où l'entournure du bras croise la ligne de poitrine.

Au point W abaissez la perpendiculaire W X, 12 pouces.

De X à 19, 1 pouce.

De X à Y, 3 1-2 pouces.

Tirez la ligne S-W-19-16 et W Y Z.

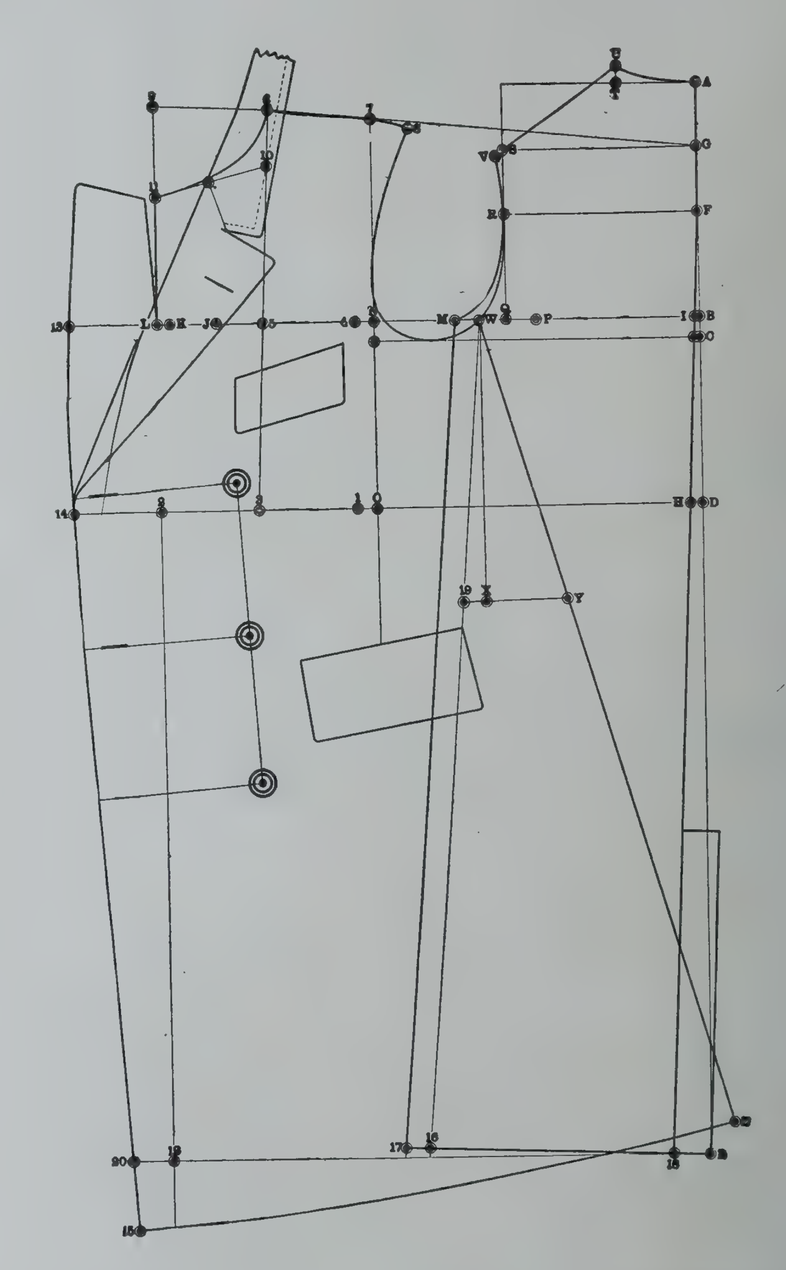
De W à N, ajoutez 1 pouce.

De 16 à 17, même distance.

Reformez le dos tel qu'indiqué.

Au point L, élevez la perpendiculaire et au point 6, menez la perpendiculaire à la ligne 3-5, cela localise le point 9.

De 9 à 11, 1-6 pouce de la poitrine plus 1-2 pouce.



Découpez un V au point 11.

De L à 13, 3 3-4 pouces.

De 2 à 14, même distance.

Au point 2, abaissez la perpendiculaire.

De 12 à 20, 1 3-4 pouce.

Formez le bord du devant par la ligne 13-14-20.

De 20 à 15, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De W à Z, même distance que de M à 17.

Formez le bord du devant et le bas de la partie avant et finissez.

LA RECOLTE SERICICOLE EN FRANCE EN 1908

Le ministre de l'Agriculture vient de publier les résultats de son enquête séricicole pour 1908. En voici les grandes lignes pour l'ensemble des 24 départements séricicoles français:

Nombre de sériciculteurs 123,804, contre 124,463 en 1907.

Quantités de graines de diverses races mises en incubation (en onces de 25 grammes): 187,073 onces, contre 188,360 en 1907.

Production totale en cocons frais obtenus de ces graines 8,409,299 kilos, contre 8,396,201 en 1907.

Rendement moyen en cocons frais d'une once de graines: 44 kilos 951, contre 44 kilos 575 en 1907.

LA DESTINATION DU COTON EXPORTE D'EGYPTE

Faisant suite à nos indications précédentes sur l'importance de la récolte cotonnière égyptienne, nous sommes en mesures d'indiquer, dans le tableau ci-joint, les destinations cumulatives des quantités exportées du 1er septembre 1907 au 31 août 1908:

	Balles 7.65 Kantars
Angleterre et Amérique . . .	532,054
Allemagne et Autr.-Hongrie .	113,017
France et Espagne	96,220
Italie et Suisse	69,237
Russie	65,918
Inde et Japon	21,724
Autres pays	10,199
Total	908,369

Rappelons que le kantar équivaut approximativement à 98.84 livres anglaises. On voit, par les chiffres précédents, que la Grande-Bretagne, et les Etats-Unis absorbent la majeure partie des cocons égyptiens. Les Etats-Unis prennent peu sur les exportations précitées de 532,000 balles.

L'importante maison de confection de costumes et manteaux, Watt et Shapiro, 507 rue St-Paul, vient de s'assurer les services d'un nouveau voyageur de commerce fort avantageusement connu dans le monde des affaires.

M. Auguste A. Brodeur, est né à l'Ange-Gardien, comté de Rouville, le 2 janvier 1860. C'est un homme dans toute la force de l'âge, courtois et franc, qui a su se créer, depuis les vingt-cinq ans qu'il demeure à Montréal, de solides et nombreuses amitiés.

Et c'est aux qualités qu'on se plaît à



M. Auguste A. Brodeur

lui reconnaître, à son travail, qu'il doit ses succès.

Dix années durant il a fait partie du personnel de la maison S. Carsley & Co ; depuis le même espace de temps il voyage, par tout le Canada, pour des établissements commerciaux d'importance supérieure.

M. Brodeur est le frère de M. S. A. Brodeur, protonotaire de la Cour Supérieure, à Valleyfield.

Disons en terminant que le terrain qu'il aura à couvrir, pour le compte de la maison Watt & Shapiro, sera, nous en sommes certains, l'objet d'une attention spéciale; dans ce champ nouveau il mettra en jeu son activité qui, servie par un grand sens pratique des affaires, promet déjà les plus vifs succès. Et nous les lui souhaitons.

UN NOUVEAU TEXTILE

On a beaucoup entendu parler récemment de succédanés de la pulpe de bois et du papier dont l'emploi, dit-on, réduira l'épuisement rapide des forêts à bois de pulpe. Mais l'autre jour, nous avons reçu, dit "Industrial Canada", des échantillons d'un produit, dont la manufacture menace de faire de nouvelles invasions dans nos forêts. Ce produit connu sous le nom de "Wood Pulp Yarn" (Filé de Pulpe de Bois) est beaucoup employé en Europe, nous diton, à la place des filés ordinaires, dans la manufacture des tapis, rugs, vêtements, sacs, cordages, etc. Sa production revient à 2-5 de cent environ par livre, et la machinerie nécessaire pour produire 5,000 livres par jour coûte $5,000. Le procédé est breveté et déjà des brevets ont été vendus dans tous les pays d'Europe, sauf la France, à un prix moyen de $15,000. Ces brevets sont of-

ferts pour $8,000 avec une jouissance de quinze ans aux manufacturiers Canadiens qui s'intéressent à ce produit.

Notre correspondant déclare que la sorte de pulpe dont le filé est fait importe peu et que ce filé peut être employé à tous les usages auxquels sert le filé ordinaire. A en juger d'après les échantillons qui nous ont été envoyés, le filé peut être teint très facilement et employé dans des tissus variés.

DECES

Le mois dernier, M. J. B. Sicard, représentant de la maison Greenshields, Limited, a eu la douleur de perdre son épouse, née Marie-Mélina St-Charles.

Nous nous unissons à ses nombreux amis pour lui présenter nos sincères condoléances.

* * *

Nous avons également appris avec regret la mort de M. Prosper V. Drouin, décédé le 28 décembre, à l'âge de 37 ans.

M. Prosper V. Drouin était représentant de la maison Waldron, Drouin et Cie, Ltée, et le frère de M. F. B. Drouin, chef de la dite maison.

Il était bien connu dans le commerce où il laisse des regrets unanimes.

Nous offrons à la famille en deuil nos plus vives condoléances.

DECES

M. Cyriac Filiatrault, de la maison Filiatrault & Lesage, boulevard St-Laurent, est mort le 15 janvier. Il était âgé de 71 ans et était un des plus anciens marchands détaillants de Montréal. Il était dans le commerce des nouveautés depuis 45 ans. Il laisse une veuve et trois fils. Deux de ses fils font partie de la maison Filiatrault & Lesage; le troisième est dans le clergé. Le défunt était membre de la Chambre de Commerce.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.



PAGINATION DES ANNONCES



TROIS NOUVELLES ET SPLENDIDES ETOFFES ANGLAISES POUR ROBES

Par

Priestley

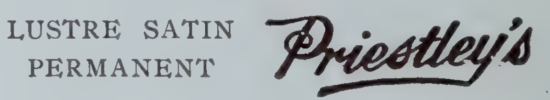


OTTOMAN ROYAL

Tissage Ottoman en Worsted et Mohair, dans une étoffe qui se drape ou produit l'effet tailleur. Noirs et Couleurs.

OTTOMAN REINA

Etoffe à Robe en Worsted et Laine qui ne se tache pas, ne se chiffonne pas et qui a le



TUSSAH ROYAL

Hautement approuvé par les couturières, les tailleurs pour femmes et les détaillants, de Londres, Paris et New-York, car il convient à la forme actuelle de costumes.

Ces trois tissus atteignent le haut niveau usuel Priestley de mérite et sont des plus désirables pour le commerce de l'année prochaine.

NOUS VOUS LES RECOMMANDONS

Seuls Agents pour le Canada

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL



FEVRIER 1909

TROIS NOUVELLES ET SPLENDIDES ETOFFES ANGLAISES POUR ROBES

PAR

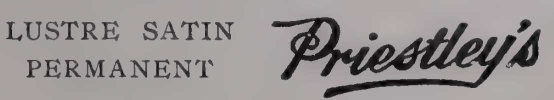


OTTOMAN ROYAL

Tissage Ottoman en Worsted et Mohair, dans une étoffe qui se drape ou produit l'effet tailleur. Noirs et Couleurs.

OTTOMAN REINA

Etoffe à Robe en Worsted et Laine qui ne se tache pas, ne se chiffonne pas et qui a le



TUSSAH ROYAL

Hautement approuvé par les couturières, les tailleurs pour femmes et les détaillants de Londres, Paris et New-York, car il convient à la forme actuelle de costumes.

Ces trois tissus atteignent le haut niveau usuel Priestley de mérite et sont des plus désirables pour le commerce de cette année. . .

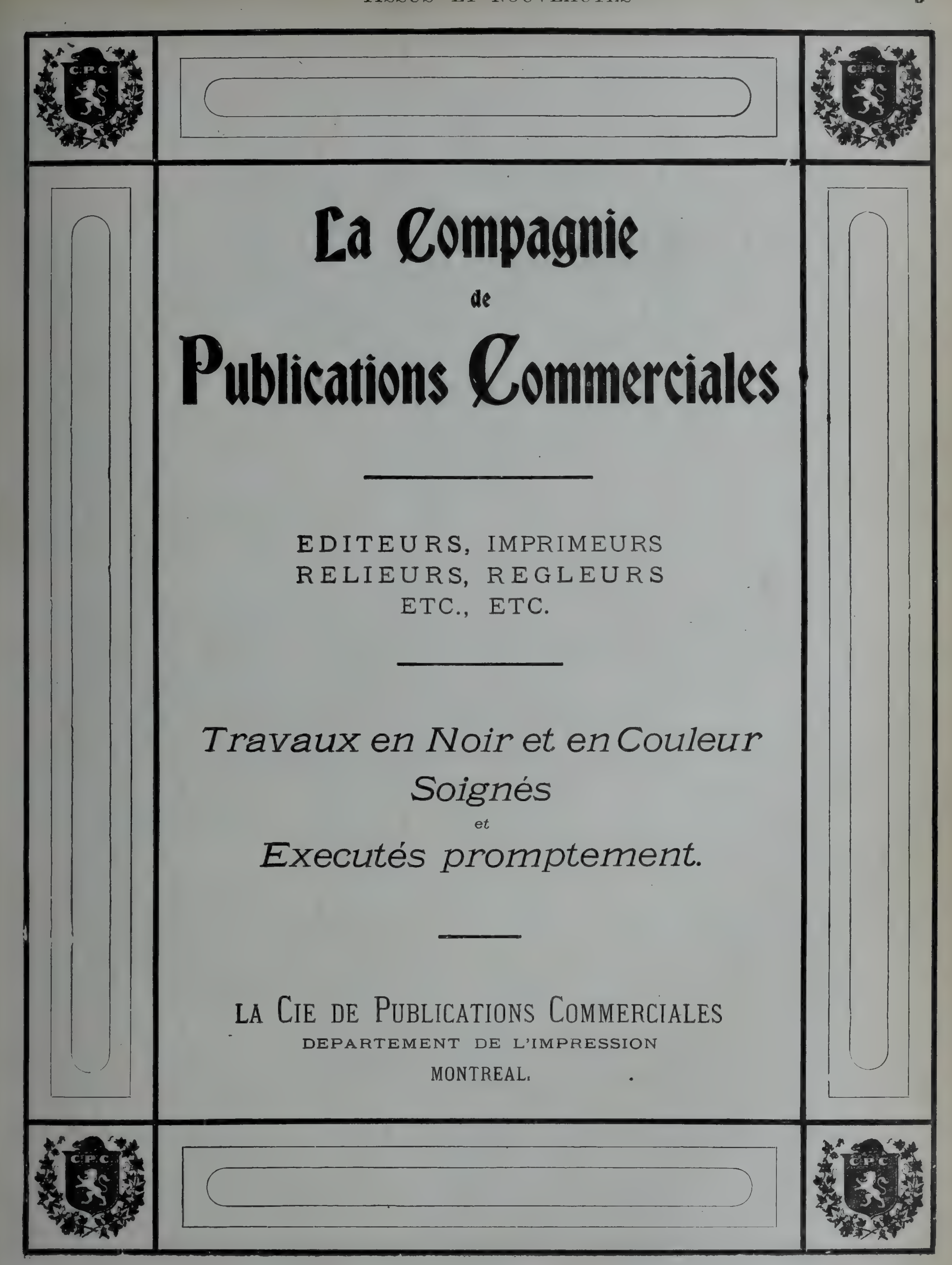
NOUS VOUS LES RECOMMANDONS

Seuls Agents pour le Canada,

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL




C.P.C.
La Compagnie
de
Publications Commerciales
EDITEURS, IMPRIMEURS
RELIEURS, REGLEURS
ETC., ETC.
Travaux en Noir et en Couleur
Soignés
et
Executés promptement.
LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION
MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. X — MONTREAL, FEVRIER — No 2

CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL

Une assemblée générale des membres de la Chambre de Commerce du District de Montréal a eu lieu mercredi dernier. A cette réunion, les noms des membres élus au Conseil de la Chambre ont été proclamés, ce sont, par ordre alphabétique:

MM. Narcisse Beaudry, Hon. Trefflé Berthiaume, W. U. Boivin, A. N. Brodeur. Armand Chaput, Emilien Daoust, Georges Gonthier, Ludger Gravel, A. H. Hardy, J. O. Labrecque, A. P. Lespérance, E. D. Marceau, J. T. Marchand, C. E. Martin, J. P. Mullarkey, O S. Perrault, Alex. Prud'homme, Ls Jos. Tarte, J. A. Vaillancourt et S. D. Vallières.

A cette même assemblée, le président, M. Isaie Préfontaine a fait un discours que le défaut d'espace ne nous permet pas de reproduire, comme nous vous le voudrions.

Dans ce discours très substantiel, le président passe en revue les travaux accomplis pendant l'année écoulée et présente un programme des questions auxquelles la Chambre devra apporter son attention pendant l'année qui s'ouvre devant elle.

On connaît malheureusement trop peu la quantité de travail apportée chaque année par les membres des divers comités de la Chambre à l'étude des questions les plus importantes touchant notre commerce, notre industrie, notre agriculture même, sans compter celles qui ont trait à l'avancement intellectuel des générations futures, au développement de notre ville, etc., etc.

On se figure difficilement, quand on ne suit pas attentivement les travaux des membres dévoués de cette Chambre, combien elle est utile pour la protection, la défense et le développement des intérêts les plus vitaux du pays.

Nous ne saurions trop engager nos commerçants et nos industriels à en faire partie et à lui apporter le concours de leurs lumières et de leur expérience, tout en profitant de celles de leurs devanciers dans cette grande, belle et utile corporation.

A l'assmblée de mercredi, plusieurs nouveaux membres ont été admis à faire partie de la Chambre, ce sont:

MM. Chevalier, président de la Chambre de Commerce française, Génin, vice-président, de la Chambre de Commerce française; Walter Reed, député de L'Assomption à la Législature; Dr J. A. Rouleau, Dr J. C. Poissant, Arthur Vallée, avocat, Gaston Vennat, importateur, Hercule Dupré, marchand de bois, Joseph Durand, entrepreneur, Armand Malo, épicier.

BOARD OF TRADE

Comités permanents

Les Comités permanents pour l'année 1909, ont été établis, mercredi dernier, par le président comme suit:

Exécutif.—Farquhar Robertson (chairman), George L. Cains, R. M. Ballantyne et J. R. Binning.

Affaires Municipales.—Jeffrey H. Burland (chairman), Wm. Agnew, Jos. Ethier, Robert Ironside et J. A. Vaillancourt.

Port et Navigation.—J. R. Binning (chairman), John Baillie, Huntly R. Drummond, J. R. Kinghorn et Norman Wight.

Chemins de fer.—Norman Wight (chairman), Huntly R. Drummond, Robert Ironside, J. R. Kinghorn et R. Wilson Reford.

Législation Provinciale.—R. M. Ballantyne (chairman), Wm. Agnew, John Baillie, Jeffrey H. Burland et J. A. Vaillancourt.

Législation Fédérale.—Georges L. Cains (chairman), G. F. Benson, Jos. Ethier, W. P. Hunt, et R. Wilson Reford.

* * *

Deux nouveaux membres ont été admis: M. L. L. Henderson, de la Montreal Transportation Co., Ltd. et M. J. F. W. Thomson.

LA CONVENTION FRANCO-CANADIENNE

L'"Agence Havas" a informé la presse qu'un nouvel accord venait d'intervenir entre le Canada et la France. La note est ainsi rédigée:

"Les commissions des douanes du Sénat et de la Chambre viennent d'être informées par le gouvernement de la conclusion d'une convention complémentaire à la convention commerciales entre la France et le Canada.

"Cette convention vient d'être signée au ministère du Commerce par sir F. Bertie, ambassadeur d'Angleterre; par M. Fielding, ministre du Dominion, et MM. Pichon, Caillaux, Cruppi et Ruau.

"Le texte de cet arrangement ne sera publié que lorsque le Sénat en sera régulièrement saisi; mais nous croyons savoir qu'une concession a été faite par le Canada à la France. Elle porte sur le bétail qui était compris par la convention de septembre 1907 parmi les produits Canadiens bénéficiant intégralement du tarif minimum."

Régulièrement, comme ce projet soulève une question budgétaire, c'est la Chambre qui aurait dû en être saisie la première; mais le président de la Commission des douanes de la Chambre n'a pas fait d'objection à la communication simultanée aux deux Chambres. On a fait, d'ailleurs, remarquer que le Sénat étant saisi de la première partie du projet, et ayant ainsi à se prononcer sur la seconde, le projet fera forcément retour à la Chambre. Celle-ci pourra alors examiner non seulement la partie complémentaire signée ces jours-ci, mais l'ensemble même de cette convntion.

Nous ne connaissons pas, au moins d'une manière précise, l'étendue des concessions que notre Gouvernement a pu obtenir du Canada. Espérons qu'elles sont suffisantes pour amener l'adoption d'une convention dont le texte primitif avait soulevé de si vives et si légitimes protestations.

LA TAXE DES VOYAGEURS DANS L'ILE DU P.-E.

Dans l'Ile du Prince-Edouard existe une taxe sur les voyageurs de commerce. Cette taxe, imposée sans doute uniquement pour des fins de revenus, doit disparaître maintenant qu'il y a amélioration dans les recettes du Trésor de la dite province. C'est du moins ce que nous annonce une dépêche de Charlottetown.

Il faut, en effet, être bien à court d'argent pour recourir à une taxe de cette nature plus nuisible aux intérêts commerciaux de la province qu'elle n'est utile à ceux du Trésor.

N'est-il pas évident que, dans une province aussi peu peuplée malheureusement que l'est celle de l'Ile du Prince-Edouard, la clientèle se trouve forcément restreinte et que maisons de gros et manufacturiers situés à l'Ouest de cette province reculant devant des frais de voyage onéreux auxquels s'ajoute la taxe sur les voyageurs, hésitent à la faire visiter.

La concurrence, a-t-on dit, est l'âme du commerce. La taxe sur les voyageurs a sûrement supprimé dans l'Ile du Prince-Edouard une partie de cette utile concurrence, tout en occasionnaissant des diminutions de recettes aux Compagnies de chemins de fer et de navigation, aux hôtels et à une foule de petits commerçants. L'Ile du Prince-Edouard a plus perdu de ce fait, car le voyageur de commerce a généralement la dépense assez facile, que la taxe ne lui a rapporté.

Mais, question de gros sous à part, il n'est guère admissible qu'une province du Dominion élève, pour quelque cause que ce soit, des barrières contre une autre province de la Puissance.

Toutes les parties du pays ne font qu'un seul et même tout. Toutes doivent jouir du droit de commercer entre elles sans entraves d'aucune sorte, mais dans la plénitude de la liberté commerciale la plus étendue.

Le gouvernement de la province de l'Ile du Prince-Edouard en supprimant la taxe sur les voyageurs de commerce fera preuve d'une largeur de vue plus grande que quand il l'a inscrite dans le code de ses lois.

Nous invitons les lecteurs de "Tissus & Nouveautés" à se rendre à l'ouverture des Modes du printemps de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., 87 rue St-Pierre, Montréal.

M. Wm. Alexander, le gérant de cette importante maison n'a rien négligé pour assurer le succès de cette ouverture. Les modistes et les marchands de nouveautés y trouveront ce qu'il y a de plus nouveau en fait de formes de chapeaux, de garnitures de modes et autres accessoires. Cette ouverture aura lieu lundi, le 1er mars et les jours suivants.

CHANGEONS LE SYSTEME

La formation des divers Comités du Conseil Municipal de Montréal nous a rappelé d'une manière plutôt brutale que, parmi les échevins, il en est qui recherchent avant toute chose la satisfaction de leurs propres appétits, voire même de leurs rancunes personnelles.

Un échevin, à qui un de ses collègues reprochait son vote, n'a-t-il pas expliqué sa manière de voter par son désir de se venger d'un autre de ses collègues et déclaré qu'après deux ans d'attente sa vengeance lui semblait douce?

La bonne administration de la Ville n'est donc pas ce qui met aux prises les deux factions ennemies du Conseil. Leur but à l'une comme à l'autre est de caser le mieux possible chacun de ses adhérents et de passer un croc-en-jambe aux adhérents de l'autre faction.

Il y a trop d'aspirants pour le nombre de places à remplir. En diminuant de moitié le nombre des échevins, on diminuerait le nombre des convoitises. Obtenons donc de la Législature qu'elle diminue d'une bonne moitié le nombre de nos édiles.

Travaillons ferme également pour obtenir d'elle la création d'un Bureau de Contrôle.

Le patronage est la plaie rongeuse, abolissons le patronage.

Le système actuel est mauvais, changeons le système.

LES PIECES DE 20 CENTS ET LES BILLETS DE $4

Le public s'objecte depuis fort longtemps à la circulation des pièces d'argent de 20 cents. Ces pièces sont si facilement prises pour des pièces de 25 cents dans les échanges quotidiens, qu'elles sont souvent acceptées par erreur pour cette dernière valeur. Nous savons que le gouvernement ne fait plus, depuis bon nombre d'années, frapper de pièces de 20 cents et il faut l'en féliciter, mais le public lui saurait gré de retirer de la circulation les pièces de 20 cents encore trop nombreuses malheureusement.

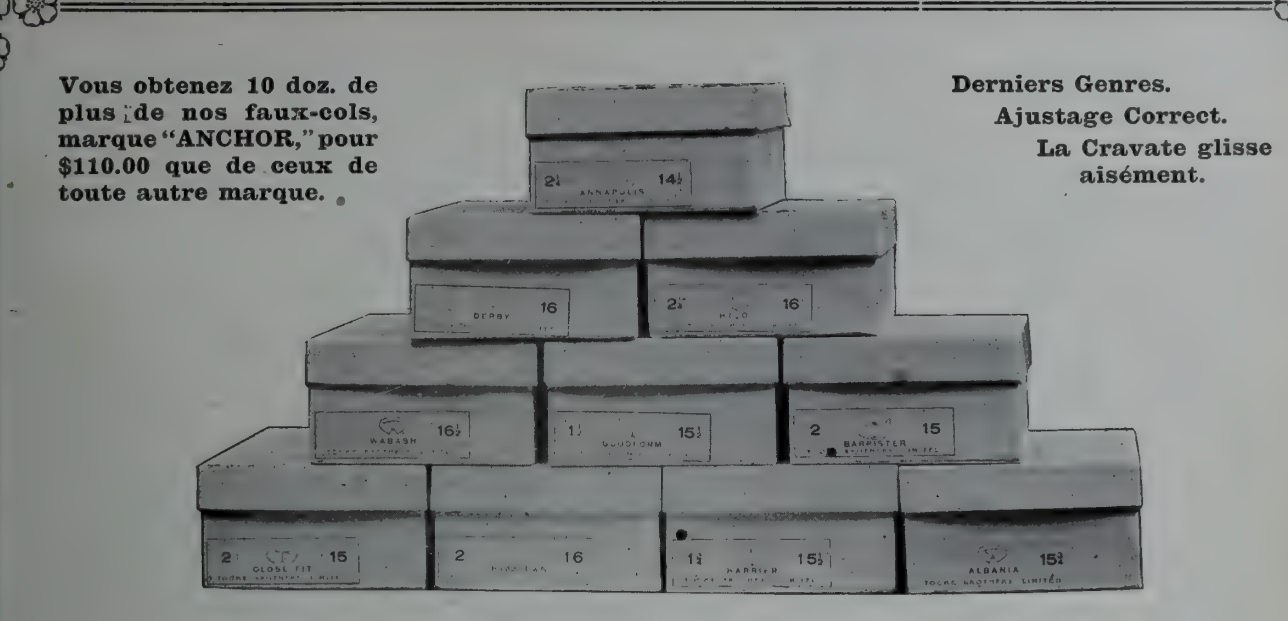
Les billets de $4 du Dominion se voient moins maintenant que par le passé; néanmoins, il en restait encore en circulation au 31 décembre pour un montant de près de $169,000. Le public n'a jamais fait bonne mine à ces billets qui ont trop de ressemblance avec certains billets de $1, le gouvernement pourrait sans beaucoup d'effort les faire rentrer dans le Trésor d'où ils ne devront plus sortir.



Modèle parisien importé par
Debenhams (Canada), Limited
Photo Henri Manuel.

Vous obtenez 10 doz. de plus de nos faux-cols, marque "ANCHOR," pour $110.00 que de ceux de toute autre marque.

Derniers Genres.
Ajustage Correct.
La Cravate glisse aisément.



VOUS pouvez acheter **10 douzaines** de plus de nos faux-cols de la marque "ANCHOR," pour **$110.00**, que vous ne pouvez en acheter de toute autre marque. Si vous payez **$1.10** pour vos faux-cols à **2 pour 25c.**, vous ne recevez que 10 douzaines pour $11.00. Nous vous donnons 11 douzaines pour $11.50. ¶ Vous gagnez 1 douzaine par 11 douzaines. Le meilleur moyen de gagner de l'argent, consiste à économiser là où vous le pouvez. Vous ne pouvez pas donner à vos clients un meilleur faux-col, à raison de 2 pour 25 cents, que notre faux-col de la marque "ANCHOR," et ce faux-col vous coûte moins. Si vous n'avez pas cette marque en stock et si vous désirez en voir des échantillons, écrivez-nous et nous vous en enverrons quand notre représentant ira vous voir.



TOOKE BROS., Limited

MONTREAL

Manufacturiers de Chemises, Faux-Cols, Cravates.

Importateurs d'Articles pour Hommes.

$15,000,000 EN PUBLICITE

Le décès d'Andrew Pears attire l'attention sur un succès obtenu par une campagne de publicité

Le décès d'Andrew Pears, arrière-petit-fils de Pears, qui, il y a 120 ans, fonda l'industrie savonnière qui a fait connaître son nom dans les endroits les plus reculés du globe, rappelle quelques faits intéressants se rapportant à l'évolution de la science de la publicité.

Le premier Andrew naquit dans le duché de Cornouailles; il tenait une petite boutique à Londres quand il commença à faire du savon en petit, mais il fit dans les journaux une publicité à laquelle on n'aurait jamais pensé auparavant. A cette époque, il n'y avait pas de loi sur les marques de commerce et Pears conçut l'idée d'écrire son nom avec une plume d'oie sur l'enveloppe de chaque morceau de son savon. Aucun autre savon du même genre n'était authentique. Cela rendit bientôt son nom familier, mais bientôt aussi, il lui devint impossible d'écrire la garantie de sa propre main. Au début de cette maison, il fut résolu de faire des annonces aussi attrayantes que possible et ce principe fut développé jusqu'à ce que la firme commençât à demander le service des imprimeurs les plus compétents. Un des plus grands succès de ce genre, fut l'achat du tableau de Sir John Millais, représentant son petit neveu, blond, en ocstume de velours vert, faisant des bulles de savon. Ce tableau fut payé $1,100. Un tableau qui est également bien connu, est celui qui représente le bébé au bain, essayant de saisir un morceau de savon. A l'origine, ce tableau portait comme titre : "Un chevalier du bain". Mais cela ne prit pas. Par une heureuse inspiration, ce titre fut changé en celui de: "Il ne sera heureux que s'il le saisit". Sa popularité devint phénoménale; même la caricature de Harry Furniss dans Punch au sujet du témoignage de la firme—un vagabond en haillons et sale, assis et écrivant cette déclaration: "J'ai employé votre savon, il y a deux ans et depuis, je n'en ai pas employé d'autre" — fut employée pour une publicité très heureuse. "Good morning, etc." la phrase par laquelle le produit Pears est le plus universellement connu, fut inventée par Thomas Barratt. Barratt fit faire à ses amis des phrases de l'usage le plus usuel. "Good Morning" était en tête de la plupart des listes et ce fait donna l'idée à Barratt qu'il ne pourrait faire mieux que de relier cette phrase d'une manière perpétuelle à ce qu'il annonçait. Gladstone contribua à populariser l'article en s'écriant une fois devant un auditoire considérable: "Ils sont aussi nombreux que les annonces du savon Pears ou que les feuilles d'automne dans Vallambrosa".

Depuis qu'elle a débuté dans les affaires, la Compagnie Pears a dépensé plus de $15,000,000 en publicité, ce qui peut expliquer les forts dividendes que la Compagnie paye, dit-on.

MOUNT ROYAL SPINNING COMPANY

Une réunion a eu lieu, dans l'établissement de la Mount Royal Spinning Co., d'un grand nombre d'hommes d'affaires de Montréal; la plupart actionnaires de la Compagnie. Le but de cette réunion était une inspection de l'établissement de la Côte St-Paul. M. Wm. C. McIntyre, président de la Compagnie guida les visiteurs et ceux-ci furent spécialement conduits sdans la filature et ramenés en ville en chars spéciaux à la fin de l'inspection, après avoir participé à un lunch agréable. C'est la première inspection qui a eu lieu depuis les débuts des opérations de cet établissement. Les visiteurs qui étaient conduits par M. W. T. Whitehead, directeur gérant et M. Jas. Dolphin, surintendant, furent grandement impressionnés par l'apparence des ateliers et de la machinerie; cette dernière étant du type absolument le plus nouveau, installée de la meilleure manière pour obtenir un travail efficace tout en donnant du confort et de la commodité aux employés. Toutes les diverses salles furent visitées et une heure instructive fut passée à examiner les différentes phases de la manufacture; la tournée se termina par une inspection de la blanchisserie et des salles d'impression, maintenant en cours de construction. A 2 heures, les invités prirent un lunch à la table duquel présidait M. Wm. C. McIntyre, président de la Compagnie.

Après le lunch, des allocutions furent prononcées au cours desquelles M. H. M. Molson, vice-président de la Montreal Cotton Co., déclara, en souhaitant le succès à la nouvelle Compagnie, que la filature était la plus moderne de toutes celles qui existent au Canada. L'orateur fit l'éloge du travail et de la capacité de M. Whitehead et ce dernier répondit brièvement. M. Chas. Cassils proposa la santé du président, M. W. C. McIntyre, qui déclara dans sa réponse que les perspectives de succès de la Compagnie étaient extrêmement brillantes.

Les directeurs présents étaient: Wm. C. McIntyre, Chas. W. Trenholme, Benj. Tooke, Thos. E. Hodgson, Fred. W. Molsont, J. H. Burland, James W. Pyke, Alp. Racine et W. T. Whitehead ; ainsi que Jas. Dolphin, surintendant ; H. L. Perchard, agent de ventes et W. S. Barker, semrétaire trésorier.

Les actionnaires et des amis présents étaient:

Robt. Bickerdike, M.-P.; J. Hodgson,



Modèle parisien importé par
Debenhams (Canada), Limited
Photo Henri Manuel.

J. M. McIntyre, Chas. McIntyre, Duncan McIntyre, S. A. Findley, S. E. Lichtenhein, Fred. Loomis, Preble MacIntosh, H. M. Marler, S. H. C. Miner, Fred. C. Budden, W. de M. Marler, J. H. McKechnie, Hon. J. A. Ouimet, John McLean, D. J. Spence, J. Alex. Stevenson, W. L. Bond, W. M. Botsford, John Carson, J. W. Cook, Geo. Creak, J. R. Douglas, J. W. Emard, R. L. H. Ewing, J. K. Whyte, D. C. Macarow, C. E. Archibald, J. Reid Hyde, F. N. Beardmore, R. W. Houston, A. F. Duclos, Ernest Pitt, Lt.-Col. Smart, D. Morrice, Miles L. Williams, M. Judge, E. A. Whitehead, W. G. Ross, Chas. Cassils, E. F. Hebden, E. Shaw, Alex. Pringle, W. J. White, P. C. Shannon, R. J. Tooke, W. Geo. Throsby, A. K. Fisk, J. J. Fiske, A. F. Gault, Jas. Gardner, C. S. Hoare, Geo. R. Hooper, Watson Jack, Geo. J. Kilpin, Smeaton White, F. A. Trenholme, G. E. Allan Jones, Quebec; E. Fielding Jones, Providence ; T. Gordon Coombe, New-York; Thos. Hockin, Dutton; C. R. Whitehead, Trois-Rivières; E. A. Leigh, Boston; C. C. L. Wilson, Ingersoll ; E. A. Rusden, Providence; J. Ostigny, Chambly Bassin, Dr. E. Ostigny, St-Hyacinthe; Dr Paul Ostigny, St-Hyacinthe; H. Dudley Smith, Hamilton.

FERMETURE D'UNE MANUFACTURE DE COTON

La Dominion Textile Company a donné avis, le 9 février, qu'elle allait fermer sa manufacture, la Colonial Bleaching & Printing Company, 76 rue St-Ambroise, à St-Henri, à la fin de la semaine. Cette fermeture jette sur le pavé environ trois cents employés.

M. Charles B. Gordon, directeur gérant de la Dominion Textile Company, a déclaré que cet avis signifiait simplement qu'il n'y avait pas assez d'ouvrage pour maintenir en opération la manufacture de la Compagnie.

"Il n'y a pas d'autre motif à cette mesure", dit M. Gordon. "Nous fermons cette manufacture simplement parce que nous n'avons pas assez d'ordres en mains pour la maintenir en fonction ainsi que celle de Magog. Les affaires sont très calmes en ce moment, et c'est la seule raison que nous ayons pour fermer ces ateliers; quand les commandes arriveront plus abondantes, la manufacture sera probablement ouverte de nouveau. Il n'y a rien d'anormal dans cette mesure, car une Compagnie comme la nôtre, avec de nombreux établissements en diverses parties du pays, doit parfois en fermer quelques-uns, quand les affaires ne demandent pas qu'ils soient tous en opération".

M. Gordon a dit, en outre, que cette manufacture, Colonial Bleaching & Printing, a été opérée depuis quelque temps par la Dominion Textile Company et, qu'à cause des taxes d'affaires, on avait réduit les heures de travail depuis quelques mois. Tant que les affaires ne reprendront pas, la manufacture restera fermée.

ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA MONTREAL COTTON COMPANY

La Montreal Cotton Company a tenu son assemblée annuelle le 9 février. Les rapports montrent que les ventes, pendant l'année finissant le 31 décembre 1908, se sont élevées à $1,865,869. Le profit brut a été de $251,665 et le montant reporté au compte de Profits et Pertes est de $10,211.00.



Modèle parisien importé par
Debenhams (Canada), Limited
Photo Henri Manuel.

M. S. H. Ewing, président, passa en revue les conditions financières générales de l'année, montrant comment, ainsi que d'autres établissements manufacturiers, la Montreal Cotton Co. avait subi une réduction matérielle de ses profits, relativement aux années précédentes, mais il est heureux de déclarer qu'en dépit des difficultés, qu'a eu à surmonter la Compagnie, des profits rémunérateurs ont été faits et les dividendes maintenus entièrement.

Il a été pourvu à la dépréciation usuelle, aux réserves, à l'assurance en vigueur, y compris la police en cas d'incendie, au montant de $400,000 pour assurer le paiement des dividendes, et une balance a été reportée sur l'année suivante. A présent, les conditions sont encourageantes et les directeurs espèrent qu'il se produira d'autres améliorations dans le commerce. La Compagnie a placé sa récente émission de bons 5 pour cent à un chiffre satisfaisant en Angleterre. M. Ewing annonça avec regret que le gérant, M. Simpson, qui se propose de s'occuper d'autres entreprises, a offert sa démission qui prendra effet à partir du 1er mars prochain.

L'ancien bureau des directeurs a été réélu; ce sont: MM. S. H. Ewing, président; H. Markland Molson, vice-président; J. Lowe, jr., secrétaire trésorier; directeurs, F. Orr Lewis, l'honorable L. J. Forget, J. Grenier, A. Hamilton Gault, C. B. Gordon, William Findlay, H. S. Holt, John P. Blac.

En vue de l'ouverture des modes qui aura lieu le 1er mars, MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., 87 rue St-Pierre, Montréal, ont réuni dans leurs magasins, une collection choisie de tulles et de chiffons dans les dernières nuances du jour. Ils ont également des braids et des bandeaux de fantaisie, ainsi qu'un grand choix de plumes d'autruche pour lesquelles on prévoit une forte vente, ainsi que des boucles de fantaisie.

Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.


TRADE
MARK
REGISTERED
TIGER BRAND.

CINQUANTE ANS DE PROGRES

THE C. TURNBULL COMPANY of GALT

LIMITED.

Il y a un peu plus de cinquante ans, arrivèrent dans la ville de Galt deux jeunes Ecossais venant de Hawick, ce berceau de l'industrie des marchandises tricotées. Cette année, on célèbre le jubilé de l'industrie qu'ils fondèrent et qui, grâce à l'énergie et à l'esprit d'entreprise de ses organisateurs et de leurs successeurs, se développa des plus humbles débuts jusqu'à la situation actuelle qu'occupe cette industrie bien connue dans tout le Dominion.

L'esprit d'entreprise, joint à un caractère intègre, a récompensé les efforts de la Compagnie C. Turnbull Co., Ltd., et l'histoire du développement de la firme est une de celles dont les citoyens du "Birmingham" du Canada peuvent être fiers à juste titre, car c'est celle d'une industrie qui a aidé à rendre la ville de



M. C. Turnbull

Galt célèbre comme centre manufacturier.

En 1854, Robert Turnbull, qui, dans son pays natal, se livrait à l'industrie des tweeds et John Deans, qui avait travaillé dans des manufactures de tricotage, se décidèrent à quitter leur patrie et à tenter fortune de l'autre côté de l'Océan. Leurs descendants ne se rappellent pas exactement ce qui les fit venir à Galt, mais il n'en reste pas moins établi que, dans l'espace de quatre ans, après qu'ils eurent quitté Hawick, ils avaient établi pour eux-mêmes, une petite manufacture de tricotage au bord de Grand River. A cette époque, la préparation de la laine, la filature et le tricotage étaient faits à peu près complètement à la main et en dehors de la firme, il n'y en avait qu'une autre à Galt. Dans la nouvelle entreprise, les employés ne se comptaient pas par centaines, car le nombre des ouvriers travaillant dans la manufacture, qui n'avait qu'un étage et demi, était de six, y compris les deux propriétaires. Mais il y avait une immense réserve d'énergie écossaise secondée par une connaissance de ce qui était alors la meilleure méthode et, dès le début, l'entreprise fit des progrès. En 1889, l'avance prise était telle que les commodités fournies par la manufacture d'origine n'étaient plus suffisantes, et un nouvel établissement fut acquis rue West Main, où environ dix machines à main furent installées, nécessitant un personnel plus que doublé. Deux ans plus tard, M. Turnbull, sr., mourut, ayant acheté auparavant la part de son partenaire, mais laissant derrière lui des fils capables de faire prospérer l'industrie qu'il avait fondée,

En 1898, M. C. Turnbull lui succéda dans l'administration des affaires et c'est sous son contrôle qu'eut lieu ce qu'on ne peut décrire que comme un changement radical. Les affaires devinrent de nouveau trop importantes pour la manufacture occupée alors et, afin de pouvoir opérer d'une manière plus commode, le site actuel fut acquis. Toutefois, un changement plus important que celui qui concerne les ateliers fut celui qui regarde le procédé de manufacture. On employa la machinerie et, pour la première fois, les méthodes laborieuses de travail à la main furent remplacées par les inventions merveilleuses qui accomplissent les fonctions de nombreux ouvriers et qui semblent faire tout, excepté penser.

Quand ces changements eurent lieu, il y eut aussi une modification dans la constitution de la firme et en 1890, quand la vieille manufacture Wardlaw fut acquise, la Compagnie actuelle à fonds social fut formée et M. C. Turnbull avec son frère, M. John C. Turnbull, eut le contrôle des affaires. De nouveau en 1898, il fallut agrandir l'établissement en y ajoutant une bâtisse de 137 x 75 pieds et, en 1907, une nouvelle aile, consacrée entièrement à l'empaquetage et l'emmagasinage, fut élevée. Bref, c'est l'histoire d'une industrie qui n'avait au début que six employés sur sa liste de paye et qui maintenant occupe environ 200 employés.

Il est intéressant de remarquer la manière dont cette grande industrie fut établie et sa réputation acquise. Quand défunt M. Turnbull et son partenaire arrivèrent à Galt, ils apportèrent avec eux la connaissance de ce qui était, même à cette époque, une grande industrie. Eux et leurs successeurs l'ont développée suivant des lignes qui convenaient aux conditions du pays. Tout d'abord, leur marché resta confiné dans Ontario. Puis il s'étendit à la province de Québec et aux Provinces Maritimes, mais l'Ouest leur resta fermé jusqu'à ce que le flot de l'immigration suivît l'extension des moyens de communications et aujourd'hui, la marque "Ceetee de sous-vêtements est connue d'un Océan à l'autre. La Turnbull Co. fut la première au Canada à produire ce qui est connu sous le nom de sous-vêtements "façonnés, sans couture" (full fashioned). Ce terme demande quelques explications. Brièvement, le mot "full fashioned" est le terme industriel employé pour cette classe d'articles d'habillement qui sont tissés automatiquement sur la machine pour s'ajuster aux lignes du corps humain.

C'est toutefois la qualité de la production qui a créé pour la firme les splendides affaires qu'elle a maintenant en mains. Le meilleur et rien que le meilleur, voilà sa devise et il est seulement nécessaires de faire une simple inspection de la manufacture pour voir combien ce principe est appliqué complètement. Pendant 25 ans, Turnbull & Co., ont fourni des marchandises à la Police Montée Royale du Nord-Ouest. C'est un fait dont tout manufacturier pourrait



M. J. G. Turnbull

être fier, étant données les conditions difficiles dans lesquelles ce corps remarquable accomplit son devoir.

Comme il a été dit, la firme a toujours eu pour but de manufacturer les articles de la plus haute qualité. Elle est arrivée à son but et son succès en est une preuve suffisante; mais la manière dont cela a été accompli fournit une étude intéressante. Dans la manufacture de cette firme, on voit des machines qui sont les meilleures pour un certain genre de travail; ces machines sont faites au Canada et leur plan a été établi dans le vieux pays; d'autres sont le produit d'hommes de génie des Etats-Unis, tandis que la plus grande partie des fibres de laine proviennent de cette autre grande section continentale de l'empire, l'Australie.

Une autre chose digne de remarque dans la manufacture, ce sont les conditions hygiéniques parfaites qui y sont



Serpentine Crêpe



C'est la cotonnade la plus satisfaisante de toutes les cotonnades pour robes et, avec ses zigzags étranges, elle ne ressemble à aucune autre marchandise que vous ayez jamais vue. Exclusive comme dessin et couleurs, ses qualités de résistance en font un des tissus peu nombreux ayant une grande beauté et une grande valeur et coûtant peu.

Faite dans toutes les nuances unies à la mode et en une grande variété de dessins figurés. Sans égale pour robes d'intérieur et de réception, kimonos, peignoirs, etc. Patrons spéciaux d'un intérêt peu commun pour draperies et rideaux.

Les zigzags sont *permanents* — ils ne *s'étirent* pas — ne *disparaissent* pas par le *lavage*, le *repassage*, et ne s'usent pas.

Les meilleurs marchands de gros vendent le **Crêpe Serpentine**, populaire dans tous les styles, tous les patrons et toutes les couleurs. Demandez-le à votre fournisseur et, s'il ne le tient pas, donnez-nous son nom.

Les détaillants qui n'offrent pas "SERPENTINE CREPE," sont invités à demander des échantillons et à apprendre comment ils peuvent gagner de l'argent en le vendant.

PACIFIC MILLS, 70 Kilby St., BOSTON

Parmi les principaux Marchands de Gros Canadiens tenant "Serpentine Crêpe," sont : Greenshields Limited, Montréal ; Gordon McKay Co., Toronto ; Manchester Robertson Allison Co., St. John, N. B. ; J. & M. Murphy, Halifax, N. E.

Les Tissus Harris

FONT BON EFFET
ET ONT
UNE BONNE DURÉE

EXHIBITION DES STYLES DE PRINTEMPS

Votre ordre donné de bonne heure,
Sera exécuté de bonne heure.

HARRIS & CO., LIMITED
ROCKWOOD, - - - ONT.

London :	Montréal :	Halifax :	Winnipeg :
J. A. IRWIN,	HECTOR PRÉVOST,	C. A. WOODILL,	McRAE & WALKER,
341 Princess Ave.	710 St-Hubert.	Roy Building.	Ashdown Block.



BONNETERIE ET MITAINES DE

"LA MARQUE MAPLE LEAF"

La Marque qui a subi l'épreuve du temps.

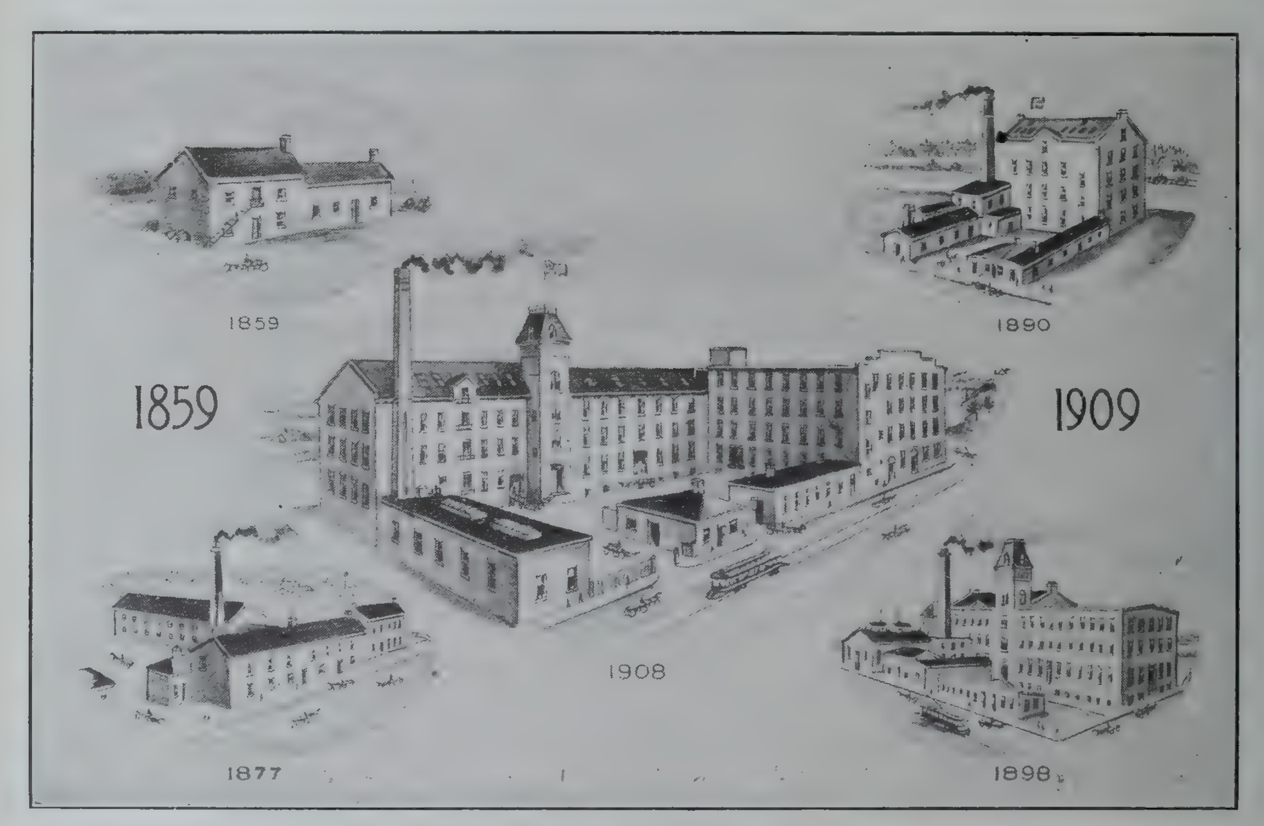
Vendues directement au commerce. Attendez les échantillons de 1909.

Goderich Knitting Co., LIMITED
GODERICH, Ont.

AGENTS VENDEURS :

J. E. McClung, Toronto, pour Ontario.
Fred. S. White, St. Stephen, N.B., pour les Provinces Maritimes.
Gerhardt Hanley McKay Co., Ltd., Winnipeg, Man., pour l'Ouest.
A. L. Gilpin, Montréal, Qué., pour la Province de Québec.

observées; cela montre non-seulement le soin pour la manière propre et le système d'après lequel la manufacture est conduite, mais encore le souci de la santé des employés. Chaque salle où retentit le bruit des machines, depuis la note grave des cardeuses jusqu'au son brillant des machines à coudre mécaniques, est spacieuse, avec une ample provision d'air, bien éclairée et, tandis que ces salles sont chaudes, elles sont bien ventilées et par-dessus tout, on y voit des employés aux mains agiles et à l'air heureux. Pour les personnes qui ne sont pas initiées aux procédés de cette industrie, on peut expliquer que les procédés de manufacture employés par la compagnie produisent des vêtements à côtes élestiques et sans couture, dont il a déjà été fait mention et qui, sous la marque "Ceetee", se sont fait une réputation continentale. La différence consiste dans défaite. Le procédé est répété plusieurs fois jusqu'à ce qu'il rappelle irrésistiblement le vieux jardinier qui, expliquant comment il donnait à ses pelouses leur belle apparence veloutée, disait: "Nous les tondons et nous y passons le rouleau, puis nous tondons encore et nous roulons de nouveau." La laine est ensuite peignée et repeignée; les cordes de laine deviennent de plus en plus petites comme diamètre, jusqu'à ce qu'elles aient la finesse d'un fin fil souple. Puis vient la filature. Une immense salle est rendue pleine de vie par des bobines en action, qui s'élancent en avant et reviennent en arrière pour attraper la laine et la tordre en filés; d'autres machines très actives, d'un type semblable, saisissent cette laine, avec l'accompagnement d'un bruit ressemblant à celui que fait un essaim d'abeilles, unissent les filés en deux ou trois brins et finalement l'article comIl fallut aussi faire venir les hommes qui devaient faire fonctionner les machines et ainsi, en suivant les pas de Robert Turnbull, beaucoup de ses compatriotes sont venus chercher des demeures dans un nouveau pays et, grâce à leur industrie, ont aidé à établir le commerce du pays de leur adoption. Huit sous-vêtements peuvent être manufacturés en même temps ,sur une de ces machines, lesquels sous-vêtements, du commencement jusqu'à la fin, ne voient ni couteau, ni machine à coudre, jusqu'à ce que les garnitures y soient posées. Les sous-vêtements sont absolument formés automatiquement par une machine compliquée d'un mécanisme qui paurrait faire concurrence à celui d'une montre, et le résultat fournit un produit qui s'ajuste bien, mais qui ne serre pas les membres. Les vêtements sont produits d'une seule pièce, puis les bords sont as-



Preuve du progrès de la Compagnie

le tricotage; les vêtements ordinaires sont produits en sections quelque peu informes, tandis que ceux de la marque "Ceetee" reçoivent réellement leur forme sur la machine et subissent un procédé secret, par lequel ils sont rendus absolument irrétrécissables.

Les phases préliminaires sont exactement les mêmes. D'abord ,la laine qui arrive en balles de deux cents ou cinq cents livres, est lavée parfaitement. Puis elle passe dans une machine qui semble être en fureur, car avec un grondement sourd, des cylindres tournent et la laine est séparée en fils fins comme de la soie. Puis vient le cardage. La fibre souple, est chassée des premières machines dans d'énormes tuyaux, passe dans ce qui est réellement de grands peignes cylindriques, et de petites dents à rangs serrés redressent les fils jusqu'à ce que la masse devienne une sorte de corde souple, plet est mis en écheveaux afin de subir un autre procédé de lavage.

La laine ayant subi un second lavage est prête à être tricotée. C'est là que se divisent les procédés d'autrefois et ceux d'aujourd'hui. De chaque côté d'une salle magnifique, longue de 130 pieds et large de plus de 65 pieds, sont placés deux différents types de machines. D'un côté, on tricote le vêtement à côtes élestiques et de l'autre, on tricote les vêtements plus aristocratiques dont la forme est donnée sur la machine. Une particularité de la production des vêtements dont la forme est donnée sur la machine, est que ce sous-vêtement forme réellement une industrie importante, importée d'Ecosse. En premier lieu, ces machines spéciales, les seules de leur espèce qui existent ,au Canada, durent être importées du vieux pays, de Nottingham — la ville de la dentelle et de Loughborough. semblés automatiquement. On les place de nouveau au bain, puis après qu'ils ont subi le procédé secret qui les rend irrétrécissables, les articles sont aérés sur des cadres en bois pour les maintenir en forme, puis envoyés au finisseur. La fabrication des sous-vêtements à côtes élestiques n'est pas aussi compliquée, mais elle est aussi intéressante. Dans chaque machine, il y a huit cent vingt aiguilles en fonction qui tirent le fil de huit à douze bobines, faisant plus de cent mille points dans une minute et formant continuellement un tube de laine apparemment sans fin, de diverses grandeurs, suivant le but auquel il est destiné. Des machines, ces tubes sont transportés au coupeur qui d'un mouvement circulaire rapide de son couteau coupe des masses de laine tricotée aussi facilement qu'un marchand de fromage coupe son fromage, produisant par douzaine des bras,

des jambes et des corps de laine de longueurs appropriées; ensuite, ces diverses parties de vêtements sont apportées au finisseur pour être unies ensemble.

La chose intéressante des salles de finissage est la manière dont le travail est spécialisé. Le sous-vêtement passe de main en main et à chaque courte halte, on entend le bref ronflement d'une machine à coudre, et une autre phase de l'achèvement du vêtement est accomplie. Les bras sont cousus au corps et en même temps, un petit couteau tranchant arrange le bord de la couture. Dans un autre cas, une aiguille ne peut pas faire le travail aussi vite ,de sorte qu'on en met deux, et deux lignes de piqûres sont faites en même temps. On pourrait se figurer que les gentils petits rubans posés au collet sont cousus laborieusement à la main, mais en fait, rien de cela n'a lieu. Les boucles sont piquées sur le ruban par un seul procédé. les boutons sont cousus avec une vitesse qui ferait soupirer d'envie le pauvre célibataire pour avoir une de ces machines pendant une heure, et les boutonnières splendidement faites apparaissent comme par magie. Un immense fer circulaire chauffé à la vapeur enlève les faux plis et fait les plis convenablement. Le plisseur arrange ces plis de la bonne manière et les sous-vêtements sont prêts à être placés dans des boîtes préparées pour leur réception par une autre industrie de Galt. Une aile entière est consacrée uniquement à l'emmagasinage et on peut voir des sous-vêtements d'une variété presque incroyable, convenant à tous les âges, à partir du petit enfant jusqu'au vieillard, à toutes les bourses et à tous les climats. Peut-être que les plus beaux de ces sous-vêtements sont ceux faits d'un mélange de soie et de laine, des nuances les plus délicates, bien que les produits de laine blanche souple puissent leur être comparés avantageusement.

La gravure ci-jointe ne peut donner qu'une faible idée de l'importance des affaires faites par cette firme. Toutefois, il sera suffisant de faire ressortir que la réputation de la firme a été bien gagnée. Cette maison a pour devise, comme nous l'avons déjà dit: "Le meilleur et rien que le meilleur" et elle est si sûre de la parfaite qualité des matériaux qu'elle emploie, des méthodes de manufacture adoptées, en ce qui concerne la marque "Ceetee", qu'elle s'engage à remplacer tout sous-vêtement qui rétrécit. Toute esquisse de l'industrie de cette firme serait incomplète si on ne faisait allusion aux personnalités des deux associés qui ont entre leurs mains l'administration de la firme dont les fondations ont été si bien établies par leurs prédécesseurs. Ils sont connus de leurs concitoyens comme des hommes de la plus haute intelligence, prenant un profond intérêt au bien de la ville, et toujours prêts à favoriser toute entreprise recommandable.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.

VESTON SAC CROISE A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est un cheviot rayé de fantaisie. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 30 pouces. Le vêtement est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules sont modérément étroites et le couture est plutôt haute; elles ont un fini naturel. La gorge est de profondeur moyenne, les revers mesurent 2¼ pouces à l'entaille et 13½ pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les poches à tickets en bas et à l'extérieur ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. La poche extérieure de poitrine est terminée par une bande. Les bords ont deux piqûres distantes de 1-4 pouce et les coutures se recouvrent et sont piquées de la même manière. Les manches sont finies par une manchette imitée et 2 boutons.

Le gilet est à un rang de boutons, sans collet et mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Il est fini par 5 boutons et le bas est légèrement incliné; les pointes sont coupées.

Les mesures sont les suivantes:

1e mesure d'épaule	13	pces.
2e mesure d'épaule	18½	"
Mesure d'omoplate avec "allowance	13½	"
Poitrine	40	"
Taille	36	"
Manches	52	"
Mesure à l'aisselle	9⅝	"
Longueur à la taille	17½	"
Longueur totale	31	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.

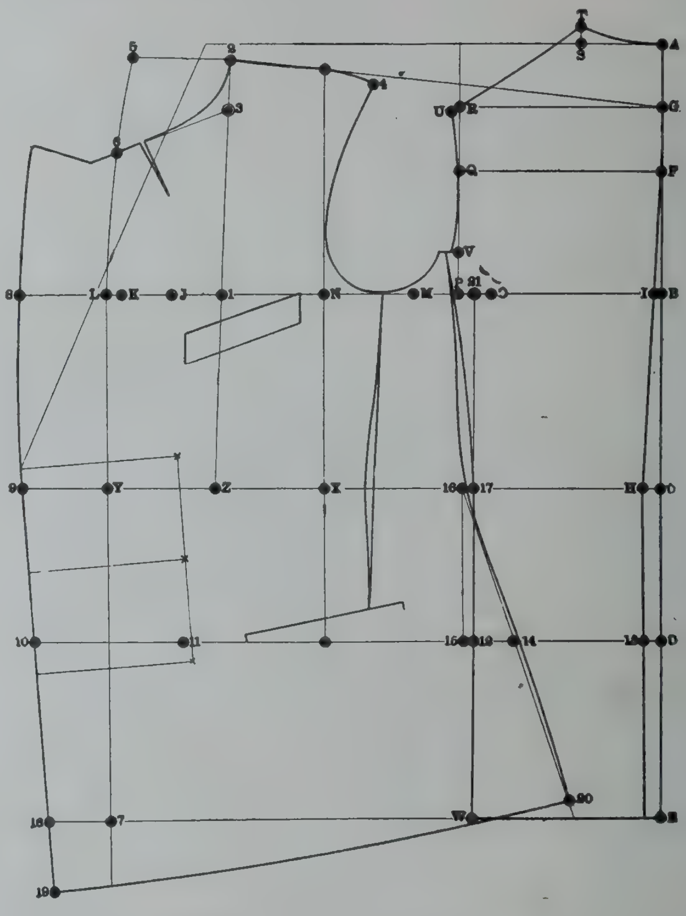
De A à C, 17 1-2 pouces.

De A à D, 6 pouces.

De A à É, 31 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Le point C est à mi-distance entre A et F.



Aux points G, F, B, C, D, E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à H, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F H et abaissez la perpendiculaire.

De I à J, 20 pouces.

De J à K, 2 pouces.

De K à L, 1 1-2 pouce.

L est à mi-distance entre I et J.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Au point M, abaissez la perpendiculaire N X.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-2 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre I et N.

De O à P, 1 1-4 pouce.



SAISON D'AUTOMNE
1909

Nos représentants sont maintenant en route pour aller vous voir avec les Echantillons pour l'Automne 1909 des

Sous-Vêtements de Watson

Pour Hommes, Femmes et Enfants

Vous verrez qu'ils n'ont pas d'égaux pour la durée, pour le bon ajustage et le finissage élégant . . . . . .

REPRÉSENTANTS :

EDWARD BURNS CO., Ltd.
117 rue Wellington,
TORONTO.

J. A. MURRAY,
SUSSEX, N. B.

A. L. GILPIN,
207 rue St-Jacques,
MONTREAL

BRYCE & Co.,
Boîte 238, WINNIPEG.

Watson Manufacturing Co. LIMITED
Paris et Brantford, Ont.



Au point P, élevez la perpendiculaire P Q R.

De P à 21, 1-2 pouce.

Au point 21, abaissez la perpendiculaire.

De P à V, 1-12 de la poitrine.

De A à S, 1-6 de la poitrine.

De G à F, 5-8 pouce.

Tirez la ligne T U et formez le dos.

De A. à T et de N à 2, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 2-G.

De 2 à 4, 3-8 pouce de moins que de T à U.

Le point 4 est à 3-8 pouce au-dessous de la ligne.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne Z.

De D à 5, 1-6 de la potrine plus 1-2 pouce.

Tirez la ligne 5-L.

De 5 à 6, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

De 2 à 3, 1-8 de la poitrine moins 1-4 pouce.

Tirez la ligne 3-6 et formez la gorge.

VESTON SAC, NON CROISE, A TROIS BOUTONS

L'étoffe représentée sur notre gravure est un cheviot à rayures "Herringbone". Le veston mesure 29 pouces, longueur totale pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), il est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules sont modérément étroites et la couture est plutôt haute. La gorge est de profondeur moyenne, les revers sont à moitié en pointe et mesurent 1 3-4 pouce à l'entaille et 9 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties et la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont deux piqûres distantes de 1-8 pouce. Les coutures sont unies et les manches sont finies par une manchette imitée et 2 boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅝	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	20½	"
1e mesure d'épaule	12½	"
2e mesure d'épaule	17½	"
Mesure d'omoplate avec "allowance"	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.

De A à C, longueur à lataille, plus 1-2 pouce.

De C à D, 6 pouces.

De A à D, 29 1-2 pouces.

Le point F à mi-distance entre A et B.

Le point G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, C, D, et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à 12, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F-12 et abaissez la perpendiculaire.

De N à Q, 1-2 pouce de la poitrine 19.

De Q à R, 19 pouces.

Au point R, élevez la perpendiculaire.

S est à mi-distance entre N et Q.

De S à T, 3 1-2 pouces.

Au point E, abaissez la perpendiculaire T Z.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de N à T, et élevez la perpendiculaire.

Le point W est à mi-distance entre N et T.

De W à Y, 1 3-4 pouce.

Le point Y est à mi-distance entre P et R.

Tirez la ligne U V-6.

Appliquez la mesure d'omoplate, plus ½ pouce, 13 1-4 pouces, de A à M et de T à 6.

Tirez la ligne 6-G.

De 6 à 8, 3-8 pouce de moins que de M à K.

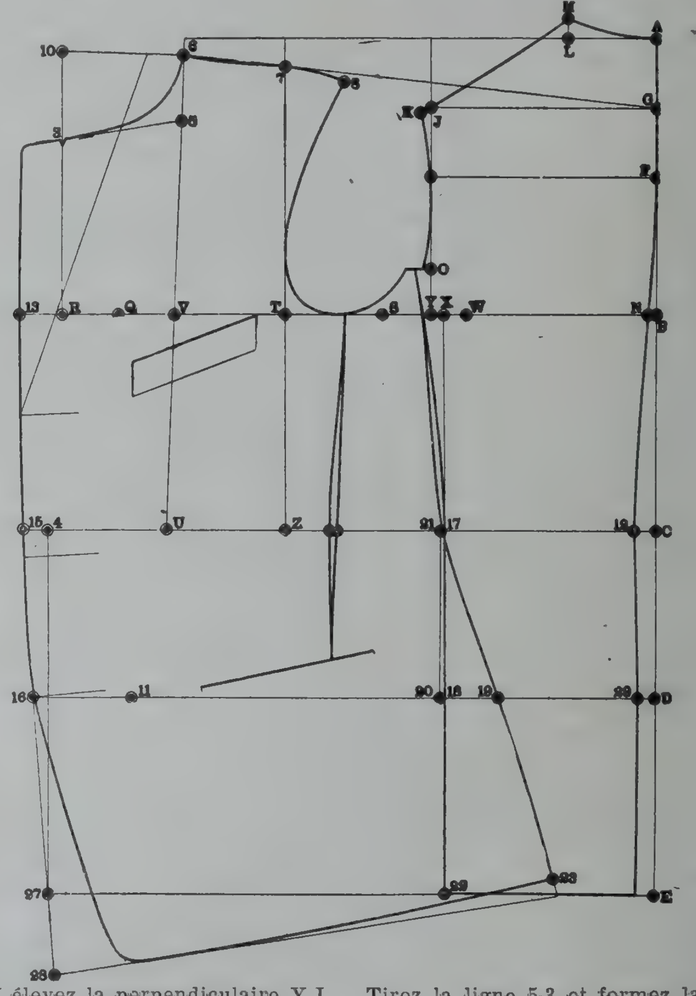
Le point 8 est à 1-4 pouce au-dessous de la ligne.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 6, menez des perpendiculaires à la ligne U V, pour déterminer le point 10.

De 10 à 3, 1-6 de la poitrine.

De 6 à 5, 1-8 de la poitrine.



Au point Y élevez la perpendiculaire Y J.

De Y à O, 1-12 de la poitrine.

De Y à X, 1-2 pouce.

Au point X, abaissez la perpendiculaire.

De A à L, 1-6 de la poitrine.

De L à M, 5-8 pouce.

Tirez la ligne M J.

De J à K, 1-4 pouce.

Formez la partie arrière tel qu'indiqué.

De Z à 4, moitié de la taille.

Au point 4, abaissez la perpendiculaire 4-27.

De 27 à 28, 1-2 pouce de plus que le 1-6 de la poitrine.

Le point U est à mi-distance entre 4 et Z.

Tirez la ligne 5-3 et formez la gorge.

De R à 13, 1 1-2 pouce.

De 4 à 15, 4 pouces.

Formez le bord du devant par la ligne 13-15 27.

De 16 à 11, 3 1-2 pouces.

De 16 à 29 et de 11 à 19, mesure du siège.

De 19 à 20, 2 pouces.

Au point 20, élevez la perpendiculaire 20-21.

Tirez la ligne 21-19-23 et formez le côté de la partie avant.

De 17 à 23, même longueur que de 17 à 22.

Finissez tel que représenté.

Dernières Créations de la Mode



Les soutaches de ce manteau d'après-midi sont faites de manière artistique et font d'un vêtement parfaitement uni un manteau ouvragé convenant aux circonstances les plus cérémonieuses. Le dessin formé par ces soutaches est du plus bel effet.

Dernières Créations de la Mode



Charmant costume en broderie allover et entre-deux, d'un modèle qui semble très compliqué au premier abord, mais qui est réellement simple.



OUVERTURE DES MODES

L'ouverture des modes du printemps aura lieu cette année le 1er mars. Les maisons de gros se préparent activement pour cette occasion. Elles comptent non sans raison sur de grosses affaires, car elles ont à offrir de très jolies choses dans les garnitures de toutes sortes, plumes, fleurs, rubans, tissus, de même que dans les formes les plus nouvelles. De plus elles n'ignorent pas que leurs modèles importés et choisis avec le plus grand soin chez les meilleures faiseuses des centres, de la mode, seront appréciés de la clientèle de goût si nombreuse parmi nos modistes.

Il y a d'ailleurs une autre raison pour que l'ouverture des modes soit marquée par de brillantes affaires, c'est que l'argent n'est pas rare et que les cordons de la bourse ne sont plus tenus aussi serrés qu'ils l'étaient l'an dernier à pareille époque. D'ailleurs, il est bien rare que la femme, même la plus économe, regarde à la dépense quand il s'agit de son chapeau.

M. William Alexander, directeur gérant de la succursale de Montréal, de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., nous informe que la prise des commandes de placement pour la saison du printemps a été la meilleure qu'ils aient jamais eue.

La demande a été très forte pour les rubans, les soieries, les plumes, les formes de chapeaux en chips français et de Java. Les formes de chapeaux les plus en vogue sont les formes champignon, les grandes formes de fantaisie ainsi que le grand turban genre Pemberton.

En fait de garnitures, la demande s'est en grande partie portée sur les rubans, les tulles, les grandes fleurs, les plumes d'autruche. En fait de nuances, jusqu'à présent la tendance est pour le noir, la couleur cuir et le vieux rose.

La maison W. H. Barry & Co., dont on trouvera l'annonce sur une autre page, fait une spéciliaté des rubans pour modistes qu'elle vend à des prix défiant toute concurrence. Il est un moyen pour les modistes de se convaincre du fait en visitant la maison des rubans du Canada, Imperial Building, Montréal.

Le printemps est la saison par excellence pour les chapeaux. Aussi les maisons de modes en gros ont-elles un surcroît d'ouvrage énorme, au moment où elles préparent leur grande ouverture du 1er mars. Les importations sont terminéess et les modistes ont le champ libre pour faire leur choix. A quelques exceptions près, les formes ont gardé la même style mais elles sont généralement fabriquées en une nouvelle paille appelée "Lobster Braid".

Les fleurs seront encore en faveur ce printemps pour garniture de chapeaux et les manufacturiers étrangers ont raison d'être fiers de leur production car jamais par le passé, nous n'avons vu de fleurs artificielles aussi splendides. La maison J. M. Orkin & Co., qui en possède un choix considérable et des mieux assorti provenant des meilleures maisons de France, invite toutes les modistes à visiter son exposition, et c'est bien là le conseil le plus pratique que nous pouvons leur donner. En effet, nous ne pouvons qu'exprimer notre admiration pour le soin apporté par la maison dans le choix de ces fleurs pour leur fraîcheur, leur coloris, leur fini et leur cachet particulier qui les classe au-dessus de toutes les fleurs artificielles qu'il nous a été donné de voir jusqu'à présent.

Les modistes trouveront dans la même maison le choix le plus beau et le plus complet de toutes les garnitures pour chapeaux.

The D. McCall Company

Ce journal est heureux de signaler, d'une manière spéciale la venue parmi nous d'un établissement de modes en gros aussi important que la D. McCall, Ltd., de Toronto. Nous sommes informés que cette firme a loué un vaste établissement, 232 rue McGill, seconde porte au Nord de la rue Notre-Dame, où elle aura un espace suffisant pour tenir un stock considérable et varié comprenant toutes les lignes d'articles de modes. Cette maison annonce qu'elle est maintenant prête à recevoir les acheteurs. Son stock est complet, entièrement nouveau et spécialement choisi pour le commerce de Montréal et de l'Est. Sa grande exposition de modes aura lieu dans la semaine commençant le 1er mars, et ce sera, sans aucun doute, un événement d'intérêt inusité et un enchantement pour les acheteurs de modes de Montréal.



M. A. Cruickshank,
Gérant de la D. McCall Co. à Montréal

M. A. Cruickshank a été nommé gérant de cette succursale importante. M. Cruickshank représente la D. McCall Co., Ltd., depuis de nombreuses années. Dernièrement, il administrait la succursale d'Ottawa. Il est bien connu et hautement respecté par tous les acheteurs de modes, dans l'Est d'Ontario. La confiance que la firme a montrée en le chargeant d'une telle responsabilité en dit long sur ses capacités. Il a une connaissance supérieure du commerce des modes et il est un de ceux en qui on peut placer toute confiance. Il aura comme associé, M. L. Emile Auger, qui représentait autrefois à Montréal, MM. Burton, Spence & Company, et un personnel important et compétent est mis à sa disposition.



LA SUPERIORITE DU FIL DE SOIE

Dans une entrevue avec M. Théodore T. B. Thompson, vice-président de la Eureka Silk Manufacturing Co., dit un écrivain dans "The Merchants' Guide", il aurait dit ce qui suit au sujet du danger qu'il y a à substituer du coton, etc., au fil de soie:

"Il est temps que les consommateurs se rendent compte qu'il est de leur intérêt que leurs vêtements soient cousus avec du fil de soie. D'abord, la soie étant un produit animal conserve sa vie, sa puissance de durée, plus longtemps que tout autre produit de l'ingéniosité humaine.

"Mais laissez moi vous raconter un incident bien connu de tous les manufacturiers. Il y a trente ans environ, eût lieu dans le Massachusetts le grand désastre de la rivière Mill: une digue se rompit et l'eau porta la mort et la destruction sur son passage. La filature de soie Skinner se trouvait sur le chemin du torrent et fut emportée par l'inondation. Tout récemment, en draguant la rivière dans l'intérêt de la navigation, on ramena à la surgace un paquet de la soie emportée par le flot. En examinent cette soie, une fois séchée, on reconnut qu'elle avait conservé presque la même force de tension qu'elle possédait au moment de sa manufacture.

"J'ai en ma possession de la soie faite il y a plus de vingt-inq ans et qui conserve son brillant et son élasticité; elle soutient très favorablement la comparaison avec des marchandises faites tout récemment. Ces faits devraient convaincre les sceptiques plus que la soie maintiendra, avec la ténacité d'un bulldog, toute couture cousue avec de la soie.

"De nombreux succédanés ont été trouvés de temps en temps—fils de coton, de lin d'un haut lustré et coton mercerisé. Quelques-uns de ces succédanés (qui sont des produits du sol) ne peuvent offrir ni la force de tension, ni l'élasticité de la matière anifale. Comme comparaison je

ne trouve rien de mieux que la corde à boyau et la corde de chanvre de la même épaisseur.

"Les plus grands efforts des manufacturiers de succédanés ont été dirigés vers la teinture des marchandises de manière à les faire ressembler le plus possible à de la soie et, dans quelques lignes de matériel pour braid et pour ornements, ils ont bien réussi—je veux dire quant au finissage et à l'apparence—de sorte qu'il est possible que le succédané passe pour l'article véritable quand on ne fait qu'y jeter un coup-d'oeil en passant.

"Les vêtements cousus au moyen de ces succédanés coûtent au consommateur à peu près le même prix que si on avait employé de la soie pure. La différence de prix est très faible. Les consommateurs ont donc droit à des vêtements cousus avec de la soie et, s'ils insistent sur ce point, ils sont sûrs d'obtenir des vêtements qui iront mieux et dureront davantage. Prenez un périodique quelconque et dites-moi si vous pensez qu'aucun de ces grands manufacturiers de vêtements qui dépensent des centaines de milliers de dollars par an en publicité, emploient autre chose que de la soie. Je peux vous citer cinquante maisons de ce genre qui n'emploient que du fil de soie, et leurs affaires augmentent constamment. Les raisons en sont évidentes."—(Textile American).

LE COTON MERCERISE

Le succès de la soie artificielle a fait quelque peu négliger le coton mercerisé, mais le coton rendu brillant ressemble beaucoup à la soie naturelle ou à la soie artificielle. Voici quelques-uns des procédés employés spour merceriser le coton, d'après "Scientific American":

Procédé Thomas et Prévost (1907). On produit un enduit fortement soyeux en traitant le coton par des agents de blanchiment à haute teneur en chlore, puis en mercerisant de la manière ordinaire avec des alcalis caustiques. Cross et Bevan recommandent un enduit de viscose, obtenu en mercerisant avec de la soude caustique mélangée avec du bisulfure de carbone.

Cross et Briggs (1907) emploient un bain acétique complexe, dont l'action ne se fait sentir que sur les couches extérieures de la fibre. Le bain contient 82 parties d'acide acétique anhydre, 11.5 parties de chlorure d'acétylène et 6.5 parties d'oxyde de zinc. Prud'homme (1904) mercerise avec de la soude caustique mélangée avec une solution ammoniacale de cuivre.

Dans tous ces procédés, l'enduit soyeux est obtenu du coton même. Dans d'autres, les fils de coton sont trempés dans du collodion, de la gélatine, une solution de soie naturelle dans du chlorure de zinc, des solutions de cellulose ou de soie artificielle, etc. De nombreux brevets pour la production de la soie artificielle mentionnent l'emploi possible de solutions pour donner du brillant aux fils et aux tissus de coton. Un enduit de viscoce augmente la force du fil, améliore l'apparence du coton, mais donne des résultats inégaux et exige un blanchiment ultérieur.

On écrit de Lyon, le 15 janvier, que les fabriques de soieries n'ont cessé de recevoir par correspondance des ordres dans tous les genres adoptés par la Mode, en vue de la saison de printemps.

A Canton, à Shanghaï, à Yokohama, la réduction des stocks a causé une élévation dans les cours de la soie.

Le tissage mécanique, abondamment alimenté par des commissions de longue haleine, se poursuit avec un entrain que stimule encore l'arrivée continue de nouveaux ordres dans la plupart des genres d'étoffes, et, principalement dans les "teints en pièce" unis ou nouveautés qui demeurent les favoris de la saison, et dont l'existence sur les métiers semb : assurée pour un long espace de temps.



MM. Reid & Porter, 230 rue McGill, Montréal, offrent au commerce une ligne spéciale de cravates "Derby", en popeline unie. Ces cravates, deux pouces de large par 42 de long, se font dans 18 nuances diverses.



Leur prix est de $2.15 par douzaine. Le fait que ces cravates sont fabriquées par la Canada Neckwear, Ltd., est une garantie de leur qualité et qu'elles sont conformes à la mode du jour.

MM. Wm. P. King & Son, agents de manufactures ont ouvert un nouveau bureau à Montréal, 511 Bâtisse Coristine. Grâce à cette succursale, ils auront plus de facilités pour faire face aux nécessités d'un commerce croissant dans la partie orientale du Canada.

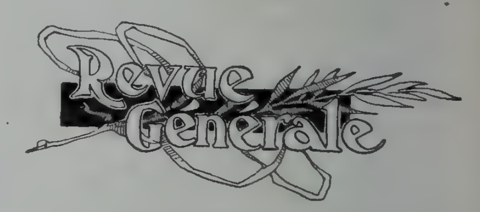
Cette firme représente un certain nombre des manufacturiers principaux dans leurs lignes respectives. L'augmentation rapide de leurs affaires est une preuve évidente de l'excellente qualité des marchandises qu'ils vendent ainsi que de leurs méthodes de vente progressives.

MM. Wm. P. King & Son, représentent dans l'Est d'Ontario, Québec et les Provinces Maritimes, la C. Turnbull Co., de Galt, manufacturiers des sous-vêtements des marques "Ceetu" et "Perfect Fitting" et la Clinton Knitting Co., manufacturiers des bas "Wearwell". Ils ont également l'agence, pour la Puissance, des Cols imperméables "Litholin", des cols "Corliss Coon" et "Billiken."

La siège principal de la maison est à Toronto, 74 rue York.

La Galt Knitting Co., Limited, les manufacturiers des sous-vêtements et des vêtements duvetés de la marque bien connue "Tiger", offrent depuis quelques semaines les articles pour l'automne 1909, comprenant un vaste assortiment qui embrasse toutes les lignes de sous-vêtements que doit avoir le détaillant.

Cette Compagnie a ajouté à ses lignes de sous-vêtements pesants des articles de poids moyen et léger pour le commerce du printemps et de l'automne. Elle a les métiers les plus modernes qui existent au Canada pour la fabrication des sous-vêtements, ce qui explique la popularité touojurs croissante des articles qu'elle produit.



Changement important à Montréal

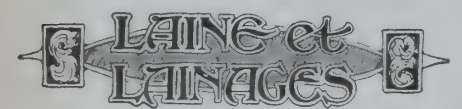
MM. Brophy, Parsons & Rodden Ltd., ont succédé à MM. Brophy, Cains, Ltd., Montréal. Le changement de raison sociale n'implique aucunement l'interruption des affaires, et le même magasin du Carré Victoria sera occupé par la nouvelle firme. Celle-ci se propose d'opérer suivant des lignes très peu différentes de celles de la maison Brophy, Cains Ltd., car elle se fera une spécialité de toutes les variétés d'étoffes à robes, tissus lavables, soieries, toiles, aussi bien que d'articles de tout genre pour dames.

Les membres de la nouvelle firme ont tous été en relations intimes avec la maison Brophy, Cains, Ltd. M. Thos. Brophy, un des vaillants hommes d'affaires du commerce en gros des marchandises sèches au Canada, fut un des fondateurs de la maison en 1886 et, depuis cette époque, il en a toujours fait partie.

Avant 1886, il acquit son expérience chez Greenshields & Co., ainsi que chez McLachling Bros & Co., M. Allan Parsons entra dans la maison Brophy, Cains Ltd., il y a 16 ans ,en qualité de représentant de cette maison dans les Provinces Maritimes. Il trouve encore le temps d'aller voir ses amis dans ces provinces. Pendant les dix années précédentes, il avait représenté la maison Hodgson, Sumner & Co., Ltd.

M. Frank Rodden, dont le nom figure aussi dans la raison sociale de la nouvelle firme, entra chez Brophy, Cains & Co., dès les débuts de cette maison. Il passa par tous les départments et, il a dix ans ,il fit ses débuts comme acheteur pour le département des étoffes à robes de cette maison, qui a toujours eu une réputation enviable. Ces trois as-

sociés, avec MM. W. T. Rodden et S. H. C. Miner, forment le bureau des directeurs. La nouvelle firme débute avec les bons souhaits de nombreux commerçants.



LA LAINE DE CHINE

D'après les derniers rapports consulaires, la laine, un des articles d'exportation les plus importants du Nord de la Chine, est expédiée presque entièrement sur les Etats-Unis; ce pays, d'après des chiffres officiels, en a pris 273,909 quintaux en 1907, d'une valeur de $2,235,000. Les exportations totales dans tous les pays ont été de 355,829 quintaux, d'une valeur de $2,938,000. Après l'Amérique, vient le Japon comme importance commerciale; ce pays a pris le cinquième de la quantité consommée par les Etats-Unis, tandis que la Grande-Bretagne, avec un quinzième de la même quantité, arrive troisième sur la liste.

Presque tout le commerce de la laine, en Chine, a lieu dans le Nord; la ville de Tientsin a le monopole de ce commerce. Les laines provenant des importantes provinces d'élevage du mouton, Szechuan, sur la frontière du Thibet et du Turkestan, sont expédiées sur les marchés du monde par ce port fluvial, les exportations totales en 1907 étant un dizième de celles de Tientsin. Environ 25,000 quintaux de laine de chameau sont expédiés annuellement en Grande-Bretagne, également par Tientsin, le même pays prenant du même port presque toute la laine de chèvre, environ 10,000 quintaux par an. Aucun de ces deux derniers articles n'est expédié aux Etats-Unis. Les laines de Tientsin ne proviennent pas de la contrée environnant immédiatemet ce port; elles viennent en grande partie de l'intérieur.

Après avoir obtenu de bons prix pour la laine de Chine pendant plusieurs années, beaucoup d'expéditions de spéculation furent faites à destination des Etats Unis, quand la crise financière qui se reproduisit vers la fin de l'année, causa une baisse subite sur le marché. Les demandes furent réduites, les prix déclinèrent, une des plus importantes firmes de Chine faisant faillite, tandis que d'autres tiennent toujours à New-York des stocks dont elles ne peuvent pas disposer. La laine de cette année commencera bientôt à venir sur le marché, mais la situation s'améliore un peu et on s'attend à une hausse et à de meilleures affaires dans un avenir rapproché. Le grand inconvénient des laines du Nord est qu'elles sont graisseuses et souvent remplies de sable. Il faut se débarrasser de ces élements peu désirables. Une bonne partie de la laine de Chine est d'une qualité qu'il est avantageux de traiter en Chine soit en la faisant sécher au soleil, soit en la nettoyant au moyen d'une machine appelée diable, avant de l'empaqueter pour l'expédier. Les laines de Shanghai sont humides et graisseuses et, si on ne les fait sécher au soleil, elles sont sujettes à perdre beaucoup en poids au cours de l'expédition; quelquefois, sous l'action de la chaleur, elles peuvent subir une action chimique très nuisible à la fibre. En général, la laine de Chine est expédiée sans être assortie. Avec quelques laines seulement de Tientsin, il est profitable de les assortir en différentes longueurs de fibre.—(Textile American).



LA RECOLTE DU COTON DANS L'INDE ANGLAISE

Le "Commercial Intelligence Department" du gouvernement de l'Inde, a publié à la date du 17 décembre 1908 son troisième mémoire général sur la récolte du coton dans l'Inde Anglaise pour la saison 1908-1909.

La superficie totale cultivée en coton dans tous les territoires, ayant fait leur rapport, est de 18,670,000 acres, relativement à un chiffre estimé, revisé, de 20,826,000 acres, à la même date en 1907. Il y a donc une diminution de 2,157,000 acres. La production totale est estimée à 3,641,000 balles, ce qui représente une augmentation d'environ 592,000 balles par rapport à l'année précédente.



—M. Raoul Mathieu, voyageur de la maison J. M. Orkin & Co., est actuellement à Montréal où il restera pendant la période de l'ouverture des modes du printemps. Il repartira ensuite pour la prise des commandes de rassortiment sur son territoire habituel.

—M. Louis Decelles, représentant de la D. McCall Ltd., est présentement à Montréal. Pendant toute la durée de l'ouverture des modes, il sera aux nouveaux magasins de la D. McCall Ltd, situés 232 rue McGill.

—M. Wm. Alexander, directeur gérant de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., à Montréal, vient de faire un voyage d'affaires à Toronto.

—M. F. W. Stewart, autrefois directeur de l'agence de MM. Mark Fisher, Son & Co., à Vancouver, B.C., vient d'accepter une position importante dans la maison Tooke Bros Ltd.

LA MONNAIE ETRANGERE AU CANADA

(Du "Prix Courant").

Un de nos abonnés nous écrit pour approuver un petit article paru dans notre précédent numéro, au sujet des pièces Canadiennes de 20 cents et des billets Canadiens de $4, dont nous avons demandé le retrait.

Notre abonné nous dit ensuite:

"Mais nous constatons aussi que les pièces de cinquante cents de Terre-Neuve continuent à circuler et que nos banques ne les acceptent que pour la valeur de quarante cents. Nous aimerions avoir quelques explications sur cette pièce de monnaie et la raison pour laquelle elle ne compte ici que pour quarante centins.

"Sachant que "Le Prix Courant" se rendra à notre désir en traitant ce sujet dans son prochain numéro,... etc..."

Cette question est d'intérêt général et nous nous empressons d'y répondre.

D'abord, il faut savoir que, seule, la monnaie Canadienne a cours légal au Canada et que toute monnaie étrangère peut être refusée et devrait l'être dans toutes les transactions ordinaires. Les banques peuvent également refuser d'accepter en paiement les pièces de monnaie étrangère.

Ces pièces n'ont aucune vertu libératoire pour le paiement d'une dette et, si elles sont acceptées, elles le sont seulement en raison d'une entente tacite entre le créancier et son débiteur; mais le créancier est absolument dans son droit s'il refuse de recevoir paiement total ou partiel en monnaie de l'étranger.

Notre aimable correspondant nous dit que les banques acceptent les pièces de 50 centins de Terre-Neuve pour une valeur d 40 centins. Quand elles les acceptent à ce prix elles font purement et simplement une opération de change; elles pourraient refuser de les accepter à aucun prix.

Ces pièces n'ont pas le même poids d'argent que nos pièces de même dénomination, elles perdent ainsi de la valeur comparativement à nos propres pièces, voici un premier point.

En voici un autre: les pièces étrangères ne sont pas remises en circulation par les banques, elles peuvent les revendre en leur qualité de changeurs à ceux qui les leur demandent. Mais on conviendra qu'il y a peu d'acheteurs, s'il en existe, de pièces de monnaie de Terre-Neuve. Les banques doivent donc retourner ces pièces dans leur pays d'origine et elles ont ainsi des frais dont elles doivent se couvrir.

Ainsi s'explique pourquoi les pièces de monnaie de Terre-Neuve ne peuvent être acceptées pour la valeur qu'elles portent à leur face.

POUR L'HOMME D'AFFAIRES

Ne donnez pas une poignée de main, comme si cela vous faisait mal.

Ne permettez pas à vos commis de fumer pendant les heures de travail.

N'offrez pas à la fois beaucoup de diverses sortes de marchandises.

Ne travaillez pas sans relâche. Rappelez-vous que même les machines ont besoin de repos.

Ne soyez satisfait que lorsque tout est parfaitement fini.

Ne perdez pas des moments précieux à des détails dont un subordonné peut s'occuper.

Ne marchez pas pendant un mille pour économiser cinq cents, si vous pensez que votre temps a plus de valeur.

N'attendez pas que la fortune vous sourie. La fortune favorise d'habitude les hommes actifs et non ceux qui l'attendent.

Ne vous montrez pas trop anxieux d'obtenir une commande. Le client s'en apercevra à votre manière de faire et c'est lui qui profitera du marché, non pas vous.

Ne vous contentez pas de la clientèle que vous avez, sans chercher à vous faire d'autres clients. L'homme qui réussit se sert de tous les moyens pour accomplir ce but.

LE RETOUR DES PANIERS

Les Parisiennes se préparent à abandonner le genre Directoire

Une dépêche de Paris, adressée par télégraphe sans fil, à un Transatlantique, annonce ce qui suit, à la date du 1er février 1909, d'après la "Gazette" de Montréal:

La robe Directoire a vécu; voilà du moins ce que disent les tailleurs et, à l'automne prochain, une nouvelle mode qui fera revivr les paniers Louis XV sera en faveur. La robe fourreau qui est une modification de la robe Directoire est maintenant à la mode; cette robe est à peu près aussi collante que celle qui la précédait, mais elle comprend une jupe de dessus qui descend jusqu'au genou.

Les couturiers espèrent prendre des idées dans ce genre pour créer une nouvlle mode. Toutefois, cela sera difficile, car la robe Directoire jouit de la plus grande faveur auprès des femmes, surtout auprès de celles qui ont une taille élancée. La robe à paniers Louis XV a de gros volants et des poufs sur les hanches, et le corsage descend bas en forme de pointe. Une modification de ce style était en vogue en 1880, mais n'a pas été à la mode depuis cette date.

La transformation, naturellement, doit être graduelle. Au cours du printemps prochain, les corsages deviendront de plus en plus longs, le bas des jupes deviendra plus large et celles-ci seront drapées sur les hanches; la robe à paniers sera en pleine vogue pour le commencement de l'automne. Chose des plus curieuses, c'est que les couturières les plus habiles de Paris admettent qu'elles ne sauraient que faire si elles n'étaient aidées par le génie inventif de l'homme en ce qui concerne l'habillement féminin. Ces créateurs de modes appartenant au sexe masculin, sont employés par les principaux couturiers, à un salaire qui varie de $5,000 à $10,000 par an.

Il est évident que les grands couturiers ont avantage à changer les modes fréquemment, mais l'évolution ne peut être accomplie que très lentement et avec beaucoup de tact. Les hommes excellent à faire adopter graduellement mais sûremnt par les femmes les nouvelles modes qu'ils créent, en inventant des genres intermédiaires entre les modes anciennes et les modes nouvelles.

La maison Rhys D. Fairbairn Co., Ltd., 107, Simcoe Street, Toronto, et représentée à Montréal par M. Hugh Henry, 204 rue St-Jacques, s'est fait une réputation marquée dans la confection des blouses, chemisettes et corsages de dames. Elle offre de jolis modèles dans les plus récentes créations en dentelle de fantaisie, toile, lawn et soie.



Le joli modèle qu'on voit sur la vignette ci-contre est fait en net brodé garni de bandes de soie et braid soutache sur dessous soie.

Il est connu sous le No F 672 et vendu au prix de $33 la douzaine.

Nous engageons les marchands de détail qui profiteront de l'ouverture des modes du printemps pour venir à Montréal, à ne pas manquer d'aller voir les échantillons des nouveaux patrons de la maison R. D. Fairbairn Co., Ltd.

LA CULTURE DU COTON EN ASIE-MINEURE

On ignore généralement que le coton est cultivé en Asie-Mineure depuis l'époque d'Alexandre le Grand qui l'y introduisit de l'Inde; cependant on peut dire que la culture étendue du coton en Asie-Mineure date de l'époque de la guerre civile d'Amérique. Le professeur Dunstan, du Imprial Institute d'Angleterre, qui a récemment voyagé en Asie-Mineure, dit que le coton de ce pays (Gossypium herbaceum) est grossier et que sa fibre est courte, mais que, dans certains districts, il a été amélioré par la culture. Toutefois, la culture est extrêmement primitive et on s'occupe peu de la sélection des semences ou de l'engrais du sol pratiqué d'une manière systématique. Néanmoins on pratique avec quelque régularité une rotation de récoltes.

ECONOMIE ET DEPENSES

Une pensée dominante dans l'esprit de tous les marchands qui réussissent est celle-ci: comment économiser et augmenter ainsi les profits?

En mettant en pratique diverses méthodes pour faire des économies, on s'aperçoit que beaucoup de dépenses constituent un gaspillage et qu'en conséquence elles devraient être supprimées.

L'élimination de ces dépenses n'est pas toujours possible ou praticable. Elle ne devrait être entreprise qu'avec le plus grand soin, car il arrive souvent qu'en économisant un dollar d'un côté, on dépense facilement deux d'un autre côté, sans qu'il soit apparent que ce dollar de surplus dans les dépenses est une augmentation due uniquement à une économie mal comprise.

Par exemple, dans la conduite d'un commerce de détail, beaucoup dépend de l'apparence extérieure. Pour attirer la belle clientèle, le magasin ou le département doit offrir un air de prospérité. Le fait qu'un homme ou une firme est en affaires à un endroit donné, peut être indiqué par une petite enseigne placée au-dessus de la porte d'entrée; mais une grande enseigne, bien faite—d'un genre tout-à-fait moderne—constitue une dépense avantageuse.

Des considérations similaires s'appliquent aux salles d'exhibition, à leur agencement et à beaucoup d'autres choses qui peuvent être vues par les clients et le seront probablement.

Dans tous les cas de ce genre, on doit avoir pour règle de déterminer la somme à dépenser, puis voir comment les plans peuvent être bien exécutés avec les moyens dont on dispose.

Dans des cas exceptionnels, on a constaté qu'une dépense non justifiée par le capital investi dans les affaires était sui-



Modèle de Marie Louise, Paris

Chapeau exquis en paille napolitaine dans un ton clair de la couleur appelée "Bois Joli", avec une longue plume, forme saule pleureur et deux roses.

vie d'un succès réel; mais quand on analyse les faits avec attention, on voit que le succès ainsi obtenu est réellement dû à une combinaison heureuse de causes qui n'avaient pas été considérées au début.

En somme, le résultat qui suit d'habitude des dépenses non justifiées est si uniformément désastreux qu'il faut, de toute nécessité, déployer la plus grande prudence dans la question des dépenses à faire.—(Northwest Trade Journal).

Rappelez-vous que l'éclat de vos yeux et la force de votre main ne paraissent pas dans les mots écrits. Prenez tous les moyens possibles pour que vos annonces reçoivent un accueil favorable.

ART PERDU, ART NOUVEAU

Il ne s'est pas écoulé un temps bien long entre l'époque de la génération actuelle et celle de la génération précédente, mais l'intervalle a été assez long pour que la jeunesse d'aujourd'hui, et particulièrement les jeunes femmes, connaisse peu, ou même ne connaisse rien de l'art de tricoter. Les jours sont passés où la jeune fille recevait entre ses mains délicates les longues aiguilles en acier et où on lui enseignait la manière de tordre le fil de laine de manière à former un tissu élastique et durable et en outre un article distinct. Cette époque n'est pas si éloignée que la génération actuelle ne puisse s'en souvenir; mais le nombre de femmes capables de faire ce travail est restreint et devient de plus en plus faible, dit "Textile American".

Autrefois, il ne s'écoulait pas un long temps, dans les familles laborieuses, avant que les petites-filles fussent capables de confectionner leurs bas et leurs mitaines, apprenant en outre à se servir d'autres aiguilles pour des travaux de fantaisie; elles étaient si diligentes que leurs travaux faits à temps perdu devenaient une source de revenus et élargissaient leur horizon.

L'aiguille à tricoter a été un grand moyen d'education. Elle a appris aux mères d'aujourd'hui à employer leurs moments de loisir; elle leur a appris l'économie et la valeur de l'argent gagné par



Modèle de Louison, Paris

Chapeau en fine paille de Milan de la nuance brune appelée "chevelure", avec ailes nuance tan clair et blanches. Gros cabochon en ruban des deux couleurs.

une application diligente au travail et, comme leurs produits étaient convertis en argent ou en articles obtenus par échange, leur connaissance du monde augmentait; beaucoup de femmes d'une valeur réelle peuvent se rappeler leurs premières leçons dans l'art de tricoter comme le commencement de tout pour elles.

Mais tout cela est passé. Aujourd'hui les aiguilles à tricoter sont aussi rares dans la généralité des familles que le rouet ou le métier à filer. Un petit nombre de familles dans les veines desquelles coule le sang des Pèlerins, savent se servir des longues et minces aiguilles en acier, mais la plupart de ces familles ont mis ces aiguilles de côté comme reliques d'une époque barbare ou presque antédiluvienne. Il y a peu de jeunes femmes ou de jeunes filles aujourd'hui qui passeraient leur temps à tricoter comme le faisaient leurs mères ou même qui voudraient apprendre cet art.

Et cela n'est pas nécessaire. Le génie de l'inventeur s'est inspiré du cliquetis produit par les aiguilles quand elles saisissent adroitement le filé et, d'après leurs mouvements, ont inventé une tricoteuse mécanique dont le travail surpasse celui des doigts de la femme. Loin, entre les pins du Maine et de l'Alabaska, on trouve des manufactures qui convertissent en tissus et vêtements tricotés le coton du Sud. Les broches de centaines de manufactures pleines d'activité dévident le filé pour la manufacture de marchandises tricotées, et aujourd'hui les produits de la machine à tricoter sont des spécimens remarquables du génie de la mécanique. Les variétés du dessin sont presque innombrables. La laine pesante ou le coton brut sont tricotés et convertis en bonneterie pour l'homme de chantier ou le chasseur, avec facilité et rapidité, et tout près une autre machine peut produire de la bonneterie qui semble aussi légère et aussi diaphane que de la toile d'araignée; tous ces articles sont produits avec une telle rapidité et une telle exactitude que le produit de la main humaine est mis de côté pour toute espèce de raisons.

Le progrès fait dans la production des marchandises tricotées est presque mer-



Modèle de Lambert-Blenheim, Paris

Chapeau en braid de soie bleu Bosphore, avec coucous en nuances du même bleu, formant guirlande en avant, et brides en ruban de nuance assortie.

veilleux, quand on considère la variété et la durabilité des articles, et la branche seule de l'industrie textile qui comprend tous les produits tricotés en est devenue une des plus importantes divisions; il est peu étonnant que l'introduction de produits allemands à des prix qui défiaient le producteur américain, ait été considérée comme une grave erreur dans la politique commerciale des Etats-Unis.

A mesure que les années passaient, l'art du tricotage à la main disparaissait avec son procédé lent et son produit imparfait—durable, il est vrai, au-delà de toute mesure, mais coûteux, étant données les exigences du public. A sa place, l'univers a acquis l'art mécanique de faire des marchandises tricotées d'une immense variété et en quantité illimitée, moyennant un coût si minime que les marchandises produites sont mises à la portée de tout le monde. Nous n'échangerions pas, aujourd'hui, la bonneterie en dentelle artistique et adroitement faite, tricotée à la machine, pour les produits grossiers des aiguilles à tricoter, pas plus que nous ne voudrions revenir au système des garçons messagers et abandonner le téléphone. Un art est perdu, mais il est perpétué et rappelé à la mémoire par la machine à tricoter, et un art nouveau est né qui a donné de l'emploi à des milliers de personnes et a fourni au monde les articles dont il avait besoin.

LA QUESTION DES PAIEMENTS

Il y a, depuis une quinzaine surtout, un ralentissement dans les paiements, dit " Le Prix Courant ". Partout nous entendons dire que la collection est devenue plus difficile et que les renouvellements sont plus nombreux, aussi bien à la campagne qu'à la ville.

A la ville, cette situation peut encore s'expliquer car beaucoup d'ouvriers ont manqué de travail l'année dernière et vivent sur le crédit après avoir épuisé leurs dernières ressources. Il est difficile à un détaillant de refuser de faire crédit à un client qui a toujours bien payé et qui paierait sûrement s'il avait de l'ouvrage, s'il gagnait son salaire or-



Modèle de Germaine, Paris

Chapeau ingénieux en braid de soie gris-bleu, avec calotte couverte de jais. Petits plis de ruban finis par un noeud d'une couleur bleue assortie à celle du braid.

dinaire. Et la plupart des détaillants ont des dizaines de familles auxquelles ils accordent ainsi crédit. Leurs recettes de caisse s'en ressentent fortement et, à leur tour, ils ont besoin que leurs fournisseurs les aident aux époques d'échéances.

Mais, à la campagne, il nous semble que les cultivateurs ne mettent généralement pas assez d'empressement à payer leurs comptes et qu'ils gênent indûment les marchands auprès desquels ils se fournissent.

Ils ont tort, car ceux qui peuvent s'acquitter de leurs dettes et ne le font pas travaillent contre l'intérêt de la Société et le leur propre.

L'intérêt de tous est que l'argent roule, circule, que les capitaux fructifient et se reproduisent.

Il est facile de comprendre, en effet, qu'un marchand doit pouvoir compter sur ses recettes pour effectuer ses paiements. Quand il ne peut pas payer ses factures en totalité à échéance, il lui faut nécessairement restreindre ses achats. Si le fait de ce marchand est le même pour un grand nombre; si la chose se généralise, le marchand de gros voyant diminuer ses ventes, s'approvisionne en moins grande quantité ; le manufacturier recevant moins d'ordres arrête en tout ou en partie sa fabrication, renvoie des ouvriers.

Tout le monde souffre dans un tel cas, car l'ouvrier qui ne travaille pas consomme moins. Les produits de la ferme sont eux-mêmes atteints; avec une moins grande consommation, les prix baissent et le cultivateur se trouve à son tour frappé.

Tout se tient, tout s'enchaîne. Nous voudrions que les marchands le comprennent et le fassent comprendre à leurs clients. Peut-être les premiers feraient-ils un peu plus d'efforts pour faire rentrer leurs créances et les deriners pour payer leurs dettes.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.





Modèle de Virot, Paris

Chapeau Napolitain en noir avec collier de tulle noir entrelacé de ruban bleu. Groupes de roses en nuances naturelles.

L'INDUSTRIE TEXTILE EN AUTRICHE-HONGRIE

Le réveil politique de la monarchie austro-hongroise est accompagné d'un inquiétant recul commercial et industriel. Les industries textiles souffrent tout particulièrement. Depuis longtemps les filateurs discutent sur la nécessité de réduire, à partir du 1er janvier 1909, la production de 19 pour cent. Des intérêts particuliers se sont, jusqu'à ce jour, opposés à l'adoption de cette mesure nécessaire. Les tisseurs de coton ne sont pas mieux lotis : leurs débouchés intérieurs absorbent de moins en moins pendant que les clients du dehors arrêtent toutes leurs commandes. En raison des conditions spéciales de leur profession—achat à l'avance des matières premières—les imprimeurs sur coton supportent les plus grosses pertes. Les filateurs de chanvre sont dans une situation également déplorable; ils continuent de travailler avec une réduction de 15 pour cent.

Les Etats-Unis n'ont pas encore envoyé les commandes de manufactures de lin qu'on attendait à l'issue de l'élection présidentielle. Le boycottage des provenances austro-hongroises fait sentir ses effets dans les débouchés balkaniques.

L'industrie de la laine est assez prospère; les prix se maintiennent et les lainages pour dames se vendent aisément. Mais l'abondance des stocks des qualités courantes réfrène l'engouement des filateurs et des tisserands.

Il convient de signaler les affaires extrêmement brillantes des sériciculteurs. Rarement l'industrie de la soie fut plus prospère. De lourds droits la protègent contre la concurrence du dehors ; elle règne donc en maîtresse souveraine sur le marché intérieur. Que lui importe le rétrécissement des marchés étrangers, rétrécissement dont souffrent à un degré inégal les sériciculteurs français, italiens, suisses, japonais!

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.



Modèle de Ducos, Paris

Chapeau en braid de dentelle de fantaisie, en noir, avec "facing" rose. Calotte parsemée de cabochons en net, avec large ruban drapé tout autour.

CONSEIL AUX JEUNES GENS

Tous les jeunes gens devraient être assez ambitieux pour aspirer à se placer à la tête de leurs camarades; mais c'est un fait que tous ne peuvent pos occuper la première place, car il en est qui doivent servir dans le rang. Si personne ne servait dans le rang, il n'y aurait pas besoin de chef.

Un fait devrait toujours être présent à l'esprit de tous les jeunes gens, c'est qu'il y a tout autant d'honneur à faire un sercice loyal dans le rang qu'en tête. Les chefs ne pourraient rien accomplir qui soit digne de remarque, si leurs subordonnés ne faisaient pas la part de travail qui leur est assignée et qui doit être faite loyalement, car un travailleur loyal reçoit l'estime qui lui est due, qu'il soit dans le rang ou en tête.

Le jeune homme débutant dans le commerce doit avoir toujours ce fait présent à l'esprit, à savoir que le travail loyal n'est pas toujours récompensé par un avancement. S'il va de l'avant, en accomplissant fidèlement son devoir, il peut avoir la conscience tranquille, car il a gagné le salaire qu'il retire; en d'autres termes, il fait avec son patron un échange loyal de son travail pour son salaire.

Pour réussir dans sa position, qui est le premier échelon de l'échelle des promotions, le jeune homme doit faire son travail sans s'inquiéter de savoir s'il est apprécié ou non. Cela vient avec le temps.

Il n'a pas besoin de se demander si son patron semble remarquer le dur travail qu'il fait, car il n'y a pas d'employeur qui ne partage son personnel en deux catégories—les travailleurs et ceux qui évitent le travail.

Si le jeune homme donne à son patron son meilleur travail, en y employant toutes ses aptitudes, il recevra de l'avancement quand l'époque des promotions sera arrivée.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

DESCRIPTION DE CHAPEAUX PARISIENS

Page 32. — Modèle de Marie Louise, Paris. Ce chapeau exquis est d'une teinte lavande tirant sur le rose. C'est une forme napolitaine avec une passe large et plate et une calotte haute seulement de 1½ pouce. La forme est montée sur



un bandeau haut de 1¾ pouce, qui est couvert de velours lavande et entouré de malines..

La garniture consiste en une plume, forme saule-pleureur, de couleur rose, avec une légère teinte bleuâtde. Cette plume s'étend sur tout le chapeau de la droite à la gauche. Elle est montée avec une rose rose dans la couleur naturelle tournant à la teinte du corail et elle porte un bouquet de roses et une touffe de feuillage. Au point le plus élevé de la plume, à gauche, une touffe semblable est placée. Ceci complète ce modèle remarquable. Le passe est attachée au bandeau d'une manière qui produit une légère inclinaison en arrière.

Page 34. — Modèle de Madame Louison, Paris.—Ce chapeau charmant est en paille de Milan, d'une teinte brune de bois foncée, d'un tissage très fin et sa forme est pressée, souple et gracieuse. La forme a une calotte de hauteur moyenne et une passe qui ondule gracieusement.

Du satin messaline de nuance manille est drapé autour de la calotte de la manière la plus simple. Une grande aile souple de la même couleur, en arrière de laquelle est cousue une aile blanche souple, est montée à gauche. Un gros cabochon fait sur une forme en bougran est un caractère très heureux de la garniture. Il est fait de ruban large d'un pouce, en couleurs tan et brune. Les bords sont cousus à la fondation en bougran, à laquelle on a donné un peu d'ampleur, et les couleurs sont disposées en rangs alternés, le bord plissé du ruban étant perpendiculaire à la fondation.

Page 36. — Modèle de Lambert-Bernheim, Paris. Ce chapeau est en forme de champignon et fait d'un braid de soie couleur bleu Natier foncé, cousu et disposé en rangs. Les bords de la bande du braid employée pour couvrir la carcasse sont cousus ensemble au moyen de coutures minuscules de 1-8 de pouce. Cela forme des saillies étroites en travers du chapeau, quand celui-ci est fini. Un nombre suffisant de bandes de braid sont cousues ensemble pour former la couverture de la carcasse qui est de la forme beurrier. La pièce de draperie ainsi formée est fixée à la forme après avoir été placée uniment sur elle et retournée sous les bords de la forme tout autour.

Des coucous nuancés du même bleu sont assemblés, serrés les uns contre les autres, dans une guirlande au bord du



chapeau. Des brides en ruban messaline de la même nuance que le braid sont montées en rosettes sur les côtés. Le "facing" est en fine malines de la même couleur. Il n'y a pas de ligne de démarcation entre la calotte et la passe qui, sur le côté ne forment qu'un. Une pièce de braid de douze verges de longueur couvrira le chapeau, si ce braid a une largeur de 1¼ pouce.

Page 37. — Modèle de Madame Germaine. Ce chapeau très original et habilement imaginé, est fait sur une carcasse en broche genre casquette, en combinant du braid, du jais et du ruban. Ce chapeau est construit sur une carcasse en broche, dont la calotte est drapée de net couvert d'une manière serrée des nouveaux seqins creux en jais. La passe est couverte de braid de la nuance bleue Natier. Une bande de ruban souple de cette couleur, d'une largeur de quatre pouces environ, est doublée le long du centre, et plissée en plis serrés au bord doublé jusqu'à la partie interne de la passe en paille. Une demi-verge de ruban est nécessaire pour ce plissé en avant. Le braid est cousu en rangs qui empiètent les uns sur les autres d'un huitième de pouce, formant une draperie repliée par-dessus la passe en broche. La passe est relevée en avant et au centre; le ruban plissé retombe sur le visage. Du ruban messaline No 80 est choisi pour le plissé et est lacé à travers la passe jusqu'au sommet du chapeau, où il est attaché en un simple noeud composé de deux boucles ayant chacune quatre pouces et deux bouts ayant chacun cinq pouces. Il faut deux verges de ruban, six verges de braid ayant une largeur d'à peu près 1¼ à 1½ pouce pour faire la passe.

Page 38.—Modèle de Virot, Paris. Ce chapeau original est fait sur un plateau napolitain noir et monté sur un bandeau formant tour de tête. Le plateau est muni, au bord et en dessous, de petite broche à bonnet couverte de soie et qui ne se voit pas. Le bandeau est cousu au plateau avec des piqûres fermes qui sont cachées. Ce bandeau est couvert de ruban noir et a une largeur de 1¼ pouce. Après l'avoir cousu au plateau au centre, on le couvre de malines noire de belle qualité qui forme enveloppe. Une longue bande de malines plissée, noire est faite en coupant une lanière de malines large de quatre pouces et longue de trois verges; cette lanière de malines a un our-



let d'un quart de pouce à chaque bord et on fait passer dans ces ourlets une broche à bonnet couverte de soie. La broche a une longueur de deux verges pour chaque bord, ce qui permet à la malines d'être froncée sur la broche. Cette bande forme le principal caractère décoratif du chapeau et supporte le plateau. Partant de l'arrière à trois pouces à droits du

centre de la passe, une extrémité de la bande est cousue. La bande est alors ramenée en avant de la passe à environ deux pouces et demi du bord. Là on la tourne et on la ramène à l'arrière du chapeau en travers de la calotte jusqu'à un demi-pouce du bord et on forme une cascade par-dessus le chapeau, cascade qui est répétée six fois; on la coud au plateau à un des bords, l'autre se tenant droit.

Du ruban satin No 60 d'un bleu clair est tendu en travers du chapeau, passant à travers le collier de malines. Ce ruban est légèrement tordu et lacé trois fois à travers le chapeau, traversant la malines à chaque point où il la rencontre. Il est fini par un noeud en arrière formé de quatre boucles ayant chacune quatre pouces et attachées au centre. Un groupe de quatre roses plutôt petites et de couleurs rose et rouge est placé de chaque côté.

Page 39. — Modèle de Céline Ducos, Paris. Chapeau en paille grossière, couleur brun cuir, avec bande de médaillons-sequins, perles, et pièces en forme de losange appliquées à la fondation en net sur la passe. Un gros cabochon sur la fondation en bougran est fait d'hémisphères de jais ressemblant à de petites bulles de savon noir. Ces hémisphères ont des grandeurs variées; ils sont creux et très légers.

RELATIONS ENTRE LE JOURNAL DE COMMERCE ET LES COMMERCANTS

Tel est le titre d'une conférence faite à Chicago par l'éditeur du "Office Outfitter", conférence que nous reproduisons d'après le journal "New England Grocer and Tradesman":

"Aujourd'hui parmi les divers magazines qui sont publiés, le journal de commerce moderne occupe la première place. Il fut une époque où le magazine de circulation générale était un facteur plus jouissant pour l'établissement des affaires et pour influencer la pensé. Il est vrai que le journal ordinaire moderne dirige l'opinion des masses, mais les magazines ont toujours en leur champ d'action et ont affecté la pensée publique plus que presque toutes les autres influences.

"Le journal de commerce a un champ d'action qui lui est propre. C'est l'intermédiaire entre le manufacturier, le marchand en gros et le détaillant. C'est la force puissante qui crée la demande de la part des détaillants.

"Il n'est pas mis entre les mains des consommateurs et a une circulation restreinte qui lui est propre; il vient davantage en contact avec ceux qui le lisent que toute autre publication.

"Le journal de commerce est celui que le détaillant lit, comme le dévot lit sa bible.

"C'est le seul moyen qu'a le détaillant de se faire une idée exacte de ce qui se pases dans sa sphère. Des milliers de circulaires et de matière à publicité élégamment imprimée, distribuées par une maison à sa clientèle ont un certain effet; mais le simple fait que ces circulaires proviennent du marchand en gros ou du manufacturier a une tendance à amoindrir leur influence et leur importance.

"Le détaillant compte sur son journal de commerce pour apprendre les faits et obtenir des renseignements auxquels il pourra se fier, en rapport avec les marchandises, les conditions du marché et tout ce qui concerne son commerce.

"L'éditeur d'un journal de commerce a une lourde tâche et une grande responsabilité. Il doit être équitable, juste, raisonnable; il doit avoir l'esprit large et être strictement honnête vis-à-vis de ses lecteurs. Il a de l'intérêt pour l'homme qui s'abonne à son journal et, quand il gagne sa confiance, il a un actif qui vaut pour lui de nombreux dollars.

......"Le journal commercial est l'intermédiaire qui présente de nouvelles choses au détaillant, lequel sert les intérêts du consommateur; de cette manière ce journal est la plus grande force commerciale connue. Une commande de la part du détaillant vaut beaucoup de commandes de la part des consommateurs individuels. Le marchand achète en quantités et vend des articles par unités; ainsi, bien que la publicité faite dans un journal de commerce ne produise pas numériquement autant de résultats qu'une publicité générale, chaque commande individuelle représente une quantité et des achats soutenus, tandis que le consommateur ordonnant des marchandises après avoir lu une annonce dans un magazine donne un ordre une seule fois. Chaque détaillant représente une moyenne de 300 consommateurs; on voit donc facilement que les affaires faites par l'intermédiaire d'un journal de commerce sont des plus profitables, des plus étendues et des plus désirables.

"Beaucoup d'hommes se livrant à des commerces divers s'abonnent à de nombreuses publications commerciales. Il est à remarquer que la plupart d'entre eux paient réellement en argent ce qu'ils obtiennent, et mieux encore ils lisent invariablment ce que leur journal commercial a à dire. C'est plus qu'on ne peut prétendre et prouver pour tout autre genre de publication. Quand vous recevez votre journal de commerce, ne le jetez pas de côté; il est digne d'un meilleur sort. Traitez-le avec considération, comme s'il méritait votre respect. Rappelez-vous que quel que soit le genre d'affaires que vous faites, vous devez beaucoup à votre journal de commerce—plus que vous ne lui rendrez—et traitez-le en conséquence. Ne mettez pas de retard dans le paiement de votre abonnement et ayez pour votre journal la même considération que pour un client. N'oubliez pas qu'il a fait pour vous beaucoup plus que vous ne ferez jamais pour lui. Il vous a soutenu quand vous en aviez besoin, quand vous parliez mal de lui et que vous le jetiez au panier; il vous a même soutenu quand vous négligiez de payer votre abonnement. Si les lecteurs savaient seulement le travail, les dépenses, le temps et les efforts nécessaires pour produire le plus petit journal de commerce qui existe, ils seraient surpris. S'ils savaient les épreuves et les sacrifices supportés par les éditeurs pour servir leurs intérêts, ils considéreraient sous un autre angle le journal de commerce. S'ils se rendaient compte de ce que les journaux de commerce ont fait pour eux, il n'y aurait jamais un seul abonné en retard dans ses paiements, et chaque homme, dans tout genre de commerce, s'abonnerait à tout journal qui soigne ses intérêts et le lirait. Le journal de commerce est, aujourd'hui, le plus grand ami de l'homme d'affaires moderne, que celui-ci soit manufacturier, marchand en gros ou détaillant.

"Il y a encore autre chose en faveur du journal de commerce. C'est le meilleur lanceur d'articles que le vendeur possède de nos jours. Qu'un vendeur soit dans la rue, sur la route ou derrière un comptoir, le journal de commerce travaille pour lui jour et nuit.

"Il lui donne de l'inspiration, et l'aide à exprimer ses vues et à échanger des idées. Il aide le voyageur de commerce, parce qu'il présente ses marchandises à l'acheteur en perspective, avant que le vendeur n'atteigne ce dernier. De cette manière, le journal diminue la tâche du vendeur et lui prépare le chemin.

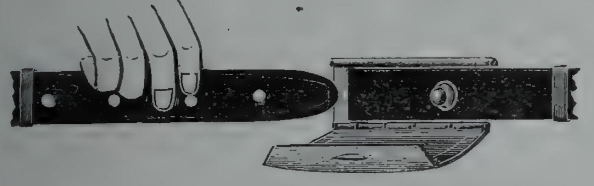
"Il tient le détaillant renseigné et à hauteur de son époque, de sorte que le vendeur a moins de difficulté à trouver un terrain d'entente avec lui. Le journal de commerce fait valoir les hommes d'action et les aide auprès de leurs patrons et de leurs clients. C'est la grande force qui met les idées nouvelles, les choses nouvelles devant les yeux du détaillant du marchand en gros et du manufacturier, sous une forme condensée; c'est cette force qui a créé la grande fraternité des hommes engagés dans la manufacture, la vente en gros et la vente en détail. C'est le lien qui maintient l'édifice des affaires, et tout homme d'affaires devrait faire valoir les journaux de commerce qui s'occupent de sa partie. Un vendeur ne peut pas entrer dans un magasin de détail sans y trouver quelque journal de commerce.

"Chaque marchand en gros, chaque manufacturier, chaque vendeur devrait profiter de ce médium de grande valeur et l'employer. Le journal de commerce est, de nos jours, la plus grande force qui existe dans le monde entier des affaires."

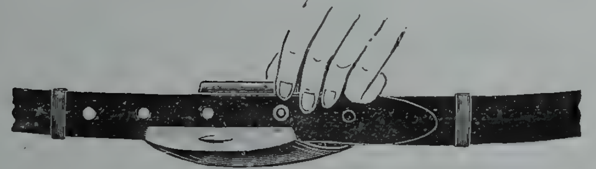
Demandez à votre fournisseur de vous montrer

LA CEINTURE "EASY"

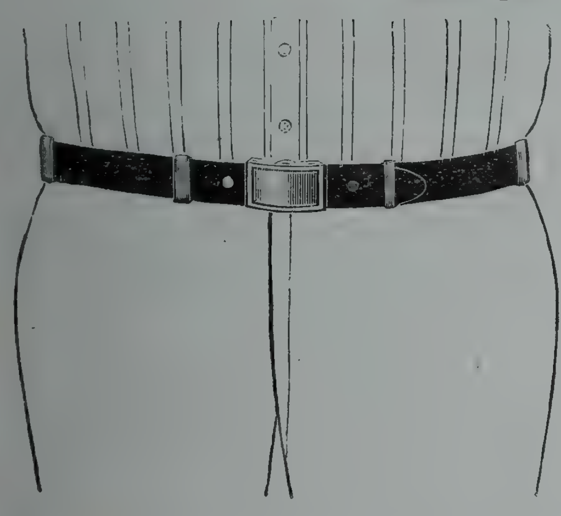
Promptement Ajustée.
Pas de Courroies à Tirer,
Pas de Boucles à Languette ni
d'Effets Genre Harnais.



Ouverte — No de série de la patente, 458.035.



Fermée partiellement





En avant est une plaque sur laquelle on peut faire graver des initiales, monogrammes ou emblêmes.

Boucles finies en Gun Metal, Or, Argent Oxydé, Caoutchouc, Cuivre Oxydé, Argent, etc.

Dans tous les Cuirs, à détailler à 50c. et plus.

Brevetés et Seuls Mfrs. **CHAMPION MFG. CO.** **598 Broadway, New-York.**

L'INDUSTRIE SERICICOLE DANS LA REPUBLIQUE ARGENTINE

Depuis près d'un demi-siècle, l'élevage des vers-à-soie occupe une partie de la population de la République Argentine. Les éleveurs, d'origine italienne pour la plupart, ont adopté les méthodes de production importées d'Italie. Les expériences faites, jusqu'à présent, ont démontré que, si l'on excepte les régions froides du Sud, tout le territoire de l'Argentine se prête admirablement à cet élevage. Les provinces de Tucuman et de Salta, la première surtout, sont celles où l'industrie séricicole s'est primitivement développée, si l'on en juge par la date moyenne de la plantation des mûriers dans ces régions. Toutefois, jusqu'à il y a deux ans environ, malgré une progression régulière dans la vente des cocons bruts, cette industrie n'avait pas pris des proportions bien considérables. Au cours des deux dernières années au contraire, un important mouvement d'extension s'est produit.

Si l'on compare au nombre des mûriers plantés dans la République Argentine depuis il y a 20 ans, jusqu'à il y a trois ans, celui des arbres qui ont été plantés depuis 3 ans seulement, on apprécie aisément ce brusque progrès. Pour 800,000 mûriers de 3 à 20 années, on en compte en effet près de 4 millions de 1 à 3 ans, dont 1,200,000 dans l'Etat de Santa-Fé; 1,300,000 dans l'Etat de Cordoba, (tous deux auparavant déjà très prospères à ce point de vue) ; et 300,000 dans l'Etat de Buénos-Aires. On cultive principalement les mûriers à fruits blancs ou mûriers de Chine ,qui fournissent les meilleures feuilles pour l'élevage des vers à soie ; ceux à fruits noirs (mûriers d'Asie Mineure), sont également exploités, mais dans des proportions beaucoup plus restreintes.

Une très importante partie de cette culture a été faite par les soins d'une société anonyme, la "Sociedad sericole argentina", qui a véritablement inscrit dans son programme tous les articles de la sériciculture industrielle rationnelle.

En effet, cette association, qui dispose de gros capitaux italiens, plante des mûriers, livre des graines de vers à soie, vend les plantations et s'occupe enfin de l'exportation des cocons: elle a installé à Buénos-Aires une exposition permanente destinée à initier pratiquement les intéressés aux méthodes de travail et à favoriser le commerce des graines de vers à soie ou des jeunes mûriers. Elle se propose d'installer une grande filature dans la province de Cordoba, où elle vient de créer de vastes plantations: le climat et le sol de l'emplacement choisi semblent très favorables, et cet heureux choix témoigne de la bonne direction de la "Sericicola argentina".

Il est procédé à 4 élevages chaque année, et le kilogramme de cocons bruts se vend couramment deux piastres. La production totale de la République Argentine en cocons bruts pour 1907 a été évaluée à 25,000 kilos (55,000 livres anglaises), dont la moitié environ a été exportée, tandis que le reste a été travaillé sur place. L'établissement probable d'importantes filatures, comme celle que la socité anonyme organise dans la province de Cordoba, modifiera, selon toute apparence, cette proportion dans un avenir très prochain.

D'après les estimations faites à Londres, les cocons argentins sont de bonne qualité. La soie qu'ils produisent se rapproche de la soie syrienne, qui valait, fin 1907, de 66 à 67 francs ($12.74 à $12.93) sur les marchés européens.

Tels sont les principaux renseignements qu'un attaché commercial au Consulat allemand de Buénos-Aires communiquait récemment à Berlin, au sujet de la sériciculture argentine: ils montrent, après une assez longue période de progression lente, la brusque expansion d'une industrie importée d'Europe.

COURTES MAXIMES

Le marchand qui réussit est celui qui a des marchandises de premier ordre, qui les vend à des prix raisonnables et qui traite convenablement ses clients.

L'homme qui ne peut pas servir les clients en conservant son veston sur lui, serait à sa place dans une boutique de barbier. Mais il n'est certainement pas à sa place dans un magasin achalandé par des dames.

Il faut plus qu'un grand magasin plein de marchandises pour forcer le public à penser à vous. Le public ne pense qu'aux choses auxquelles on lui dit constamment de penser.

Des ventes spéciales sont le signe de l'activité d'un magasin. Ne perdez pas votre temps à expliquer pourquoi votre commerce est un de ceux où il est impossible de faire des ventes spéciales. Faites de ces ventes.

Il vaut mieux que la propreté de votre magasin ne soit pas remarquée, plutôt que quelqu'un y remarque de la malpropreté ou des toiles d'araignée.

L'homme qui attend toujours la demande n'est jamais prêt pour cette demande quand elle se produit. Ne craignez pas d'acheter des marchandises en vue des saisons actives, simplement parce qu'il n'y a pas grand'chose à faire maintenant.

Les lignes accessoires sont profitables, si vous vous procurez celles où il y a de l'argent à gagner. Cependant ne soyez pas trop prompt à accepter la proposition de l'homme qui a une ligne sur laquelle vous pouvez faire un million.

Le même arrangement de vitrine, tous les mois, quelle que soit la quantité de nouvelles marchandises que vous y mettiez, ressemble à du vieux stock. Faites des changements si vous voulez attirer l'attention.

Ce n'est pas l'annonce la plus grande qui est la meilleure. Que penseriez-vous d'un homme qui prendrait la plus grande paire de chaussures pour obtenir la plus grande valeur? Les souliers doivent aller et l'annonce convenir à la chose annoncée.

C'est dans les nouvelles lignes de marchandises qu'est le profit. Les vieux articles que chaque marchand conserve subissent tous des baisses de prix. Procurez-vous de nouvelles marchandises de manière à vous mettre en avant des autres marchands et faites les plus forts profits.

L'homme qui essaie de commercer sans l'aide de son journal de commerce ou de publicité, s'apercevra à la fin qu'il est dans la mauvaise voie. Il est bien peu d'hommes qui puissent mener une affaire à bien en s'inspirant uniquement de leurs propres lumières.

Si vous avez des clients qui aiment payer des prix extraordinaires pour des marchandises, n'oubliez pas qu'il vaut mieux perdre ces clients qu'un dixième de ceux qui désirent acheter à aussi bon marché que possible.

CAOUTCHOUC ARTIFICIEL

1.—On fait chauffer 6 livres de gélatine avec 5 livres de glycérine, jusqu'à ce qu'on obtienne une masse visqueuse. Puis on ajoute 1 chopine d'huile de lin, et on continue à chauffer jusqu'à ce que le mélange devienne homogène. On ajoute ensuite 3½ onces de formaldéhyde ou, plutôt, de trioxyde de méthylène en poudre bien mélangé auparavant avec moitié autant de bioxyde de manganèse. On chauffe jusqu'à ce que tout soit dissout, puis on verse dans des moules et on laisse refroidir.

2.—Le procédé suivant est le même que le précédent, sauf qu'on mélange l'huile à 1-10 de son poids de soufre avant qu'on l'ajoute au mélange, et qu'on n'emploie pas de bioxyde de manganèse.

Après que le mélange ayant été versé est refroidi et durci, on l'enlève du moule et on chauffe à 200° F. pendant une heure, afin de permettre l'action complète du soufre sur l'huile. De cette manière on peut faire des articles en imitation de caoutchouc vulcanisé.

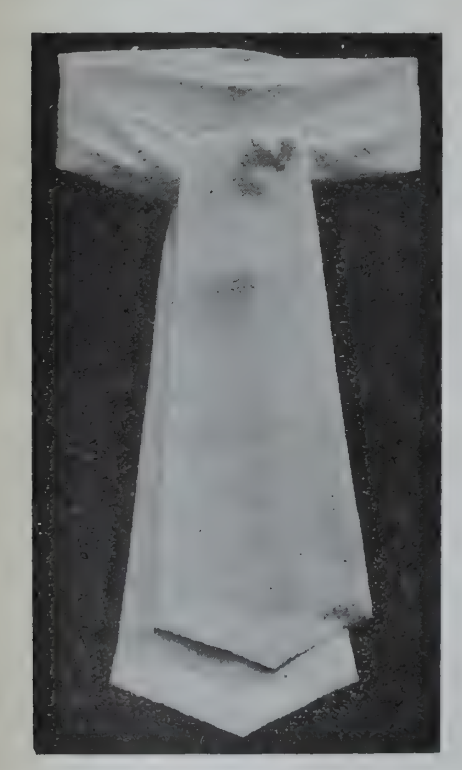
3.—Le troisième procédé diffère du second par l'incorporation de 8 pour cent de goudron à l'huile, en plus de 10 pour cent d'huile. La résistance du produit peut être augmentée, sans affecter sa compressibilité, en mélangeant à la masse ,pendant qu'elle est encore à l'état visqueux, de courtes fibres de laine, de coton, etc. On vulcanise alors comme dans le procédé No 2.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Voilettes et étoffes à voiles

On peut s'attendre à une excellente saison de printemps pour les voilettes. C'est le net et les tissus de net qui semblent devoir l'emporter, surtout le net à maille russe duquel sont faits les plus nouveaux dessins et les patrons les plus récents. Les voiles de couleurs gagnent chaque jour du terrain, mais le noir reste toujours le plus en demande.

On verra certainement encore d'autres nouveautés avant longtemps, mais pour le moment, c'est le net à maille russse qui l'emporte.



Col de chasse en blanc mercerisé.
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co.

Gants

Les ordres dans cette ligne ont été tardifs. Les acheteurs ne voulaient guère se risquer avant de savoir si le gant long serait encore en demande ou s'il serait complètement déclassé par le gant court. Ceux qui observent savent que la mode des gants ne change pas du jour au lendemain et, tout en tenant compte de la tendance vers les longues manches, les acheteurs prévoyants ont réparti, sans trop attendre, leurs ordres aussi bien sur les gants longs que sur les gants courts, généralement dans des proportions à peu près égales.

La vérité est qu'il y a de la demande pour les uns et pour les autres, mais on peut déjà s'assurer que le retour vers les manches longues implique une augmentation des gants courts dans un avenir rapproché.

Le retard apporté par le détail dans des achats a eu une influence sur les importations. Le commerce de gros ne peut placer ses ordres que pour des quantités proportionnées aux achats de ses clients et, quand le détail bonde sur un article, l'importateur prend ses mesures pour ne pas s'en surcharger. Or, les demandes du détail sont venues tout-à-coup et continuent à arriver. Il y a à craindre que les stocks soient bientôt épuisés et que les retardataires regrettent de n'avoir pas fait preuve de quelques clairvoyance.

Broderies

Si la dentelle est appelée à une grande vogue pendant la belle saison, les broderies ne seront pas moins en faveur. On recommande la broderie anglaise ajourée, la broderie de St. Gall ou le genre plumetis sur toile, sur batiste ou sur soie.

Les broderies à la machine joueront un grand rôle dans les garnitures des costumes d'été; on les combinera avec le net. Les manufacturiers de costumes pour dames emploient ces broderies sous forme de dessins appliqués, d'insertions et de bordures.

Les broderies de couleur sont, d'après les apparence, une garniture qui sera fort employée; les plus récentes créations semblent pointer vers une saison où la couleur sera très portée et, avec des robes en toile de couleur, il y a un emploi tout indiqué pour les broderies de couleur.

La passementerie de coton blanc ou écru qui a fait son apparition l'été dernier se verra encore le printemps prochain avec une faveur peut-être plus marquée; d'autant plus que les patrons nouveaux sont plus délicats, plus ouvragés et d'un beau fini.

Dentelles

Les dentelles seront absolument de mode pour le printemps et l'été. Sous ce rapport le sentiment est unanime à Paris, à Londres et à New-York. Et, c'est aussi l'opinion du commerce Canadien qui a fait ses préparatifs en conséquence.

Les échantillons indiquent des modèles plus délicats, des dentelles plus fines quoiqu'on voie aussi des patrons plus lourds dans les guipures et les dentelles craponnes.

Les patrons légers entreront plutôt dans la confection des blouses, des guipures et de la lingerie en général. Ceux plus lourds trouveront surtout leur emploi avec les costumes et vêtements de toile ou de piqué.

Mais on emploiera aussi les uns et les autres en combinaison pour faire contraste. De même, on combinera la dentelle avec la broderie et souvent sans doute l'une ira avec l'autre, si on en juge d'après les échantillons de lingerie et de confections présentés par les manufacturiers.



Jabot plissé en net et Irlande.
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co.

On remarque depuis quelque temps une tendance assez prononcée à l'acquisition de vraies dentelles qui sont d'une durée presque infinie et possédant un même temps une valeur que ne peuvent avoir les dentelles faites à la main.

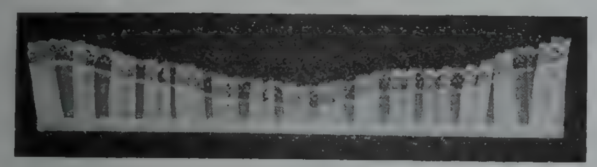
Comme nous le disions le mois dernier, les dentelles d'Irlande et de Cluny gagnent chaque jour en faveur surtout pour les articles de cou. On emploiera

R. D. Fairbairn Co., Limited,

Manufacturiers

No A 252.

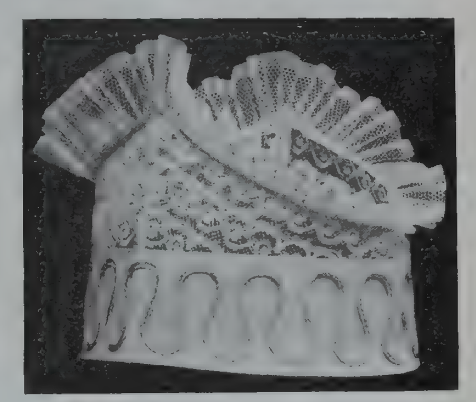
Lawn et Dentelle



Frills, $15.00 la grosse.

Placez vos ordres pour frillings immédiatement et rendez sûres vos livraisons pour le **commerce** de **Pâques.**

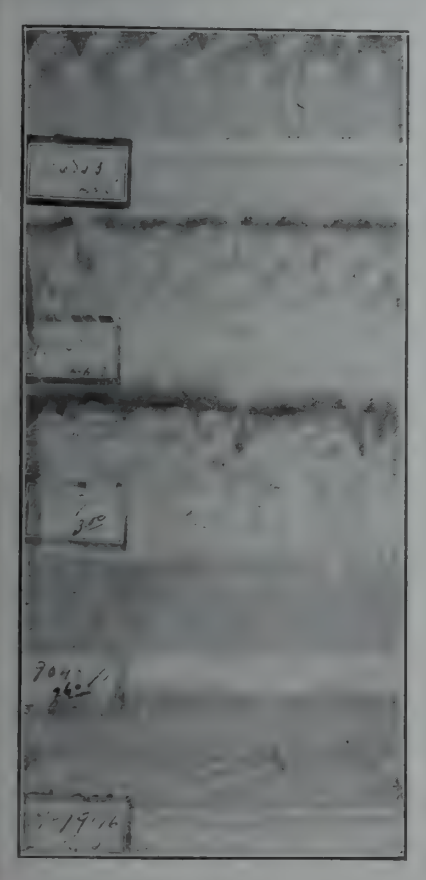
Nous offrons de nombreuses nouveautés en Chiffon, Net et Lisse.



D 208, $3.00 par Douzaine.

NOUS OFFRONS de nombreux effets nonveaux en cols garnis de braid et genre tailleur et en ceintures. Le col représenté ici est fait de piqué et de dentelle, garni de soutache ; un **leader** pour le prix.

107, rue Simcoe, HUGH HENRY 204, rue St-Jacques Montréal. **= Toronto.**



"Frillings" Elegants

à Prix Populaires.

9068f à $2.25 par douzaine de verges.
Frilling à Double Rang, avec chiffon au sommet du fond en Net.

9082f à $2.25 par douzaine de verges.
Frilling à Doubte Rang, deux rangs de Crêpe Leisse.

9061f à $3.00 par douzaine de verges.
Frilling à Triple Rang, avec un rang de Net entre deux rangs de Crêpe Leisse.

9045f à $2.60 par douzaine de verges.
Frilling à Double Rang en Malines.

9079f à $2.75 par douzaine de verges.
Frilling à Double Rang, en Chiffon, avec fond souple ondulant, effet d'éventail en avant, cordé de trois rangs de fils de soie.

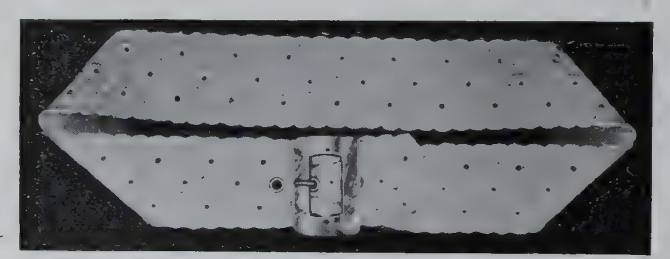
On peut obtenir les lignes ci-dessus dans toutes les combinaisons de couleurs désirées.

SANDERSON'S, Limited

66-68, rue Wellington Ouest, **Toronto.**

d'une façon spéciale la dentelle d'Irlande, soit vraie, soit d'imitation pour la garniture des robes en toile pendant la saison de printemps.

Les dentelles de couleurs unies ou de fantaisie se montrent en grande variété,



Nouvelle ceinture lavable, brodée à effet d'oeillets, bord à point de boutonnière, et boucle de nacre.
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co.

même à des prix populaires. Toutes les nouvelles nuances se voient dans les dentelles brodées de soie et à effets métalliques. On en voit également sur fond crème ou écru d'un très joli effet et à des prix qui en assurreront la vente. En un mot, il y a une très grande variété de dessins, de matériel et de couleurs. Les allovers, de même que les insertions et les bordures, sont assorties dans les nuances les plus en vogue.

Les effets métalliques n'ont sans doute pas acquis toute l'importance qu'ils auront plus tard dans la mode, mais il y a déjà des ordres nombreux en manufacture et on les retrouvera plus tard dans toutes les garnitures comme sur les nets et les tissus de satin, de crèpe, de velours, etc. Déjà on les voit apparaître chez les modistes pour les couronnes et les garnitures de chapeaux.

Articles de cou

Nous n'avons guère à ajouter à ce que nous avons dit le mois précédent au sujet des tours de cou.

Nous attirerons néanmoins l'attention de nos lecteurs sur deux jolis modèles nouveaux qu'ils trouveront illustrés; l'un est un jabot en net et Irlande plissé et l'autre un col de chasse en blanc mercerisé.

Il y a actuellement une bonne demande pour les cols lavables et cette demande ne pourra que s'accentuer davantage avec l'approche du printemps.

Rubans

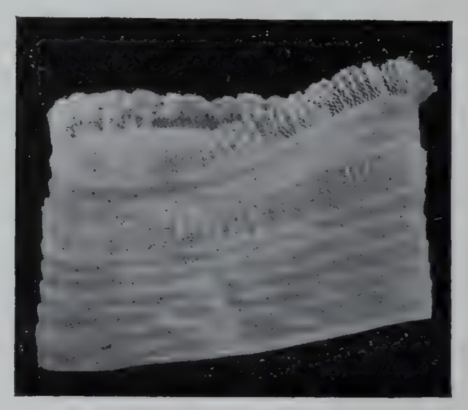
On verra beaucoup de rubans en velours de couleur employés par la modiste; les rubans satin seront également en bonne demande, ainsi que ceux en faille et en taffetas.

Pour ceintures, écharpes, ornements pour les cheveux on emploiera également beaucoup de ruban; on en fera des choux, des noeuds, des boucles, des cravates.

LA PERSONNALITE DE CARACTERE

"Il vaut infiniment mieux faire une erreur que de n'agir jamais suivant son propre jugement", disait un homme d'affaires.

Les hommes qui s'en rapportent toujours aux autres, demandant toujours conseil, n'arrivent jamais à grand'chose. Ce qui fait qu'un homme réussit, c'est qu'il a des idées à lui, qu'il agit d'après quelque chose de bien défini.



Sandersons, Ltd., Toronto
No 796.—$2.25 la doz.

Un homme peut être très bon et cependant n'avoir pas d'opinion personnelle, ou du moins ne pas agir assez suivant son propre jugement pour avoir quelque influence sur les personnes de sa communauté. Il est tout aussi important, pour un caractère fort, de se fier à soi-même que d'être honnête, parce que l'honnêteté sans indépendance ou sans base solide est une sorte de qualité négative.

Peu importe qu'un homme soit à la tête d'une affaire importante ou d'un petit commerce, qu'il travaille pour lui-même ou pour un autre, il doit être lui-même, penser par lui-même et suivre son propre jugement.

La confiance en soi-même non seulement aide un homme à se respecter, mais le fait aussi respecter des autres.

Nous admirons instinctivement l'homme qui a une idée personnelle, quand même nous ne serions pas d'accord avec lui; nous aimons l'homme qui a de la volonté et qui ne craint pas d'appeler les choses par leur nom quand il le faut.

FORCE CUMULATIVE DE LA PUBLICITE

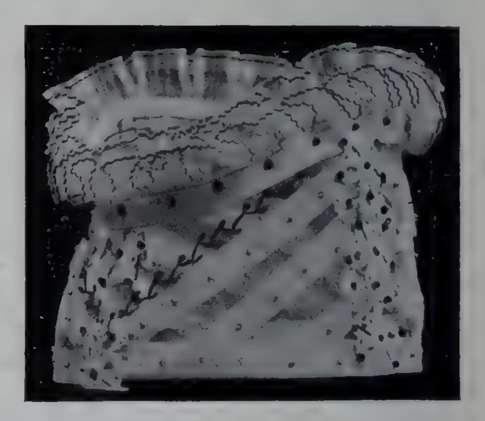
"C'est la force cumulative de la publicité qui rapporte des profits". Voilà les paroles d'un homme employé comme gérant de la publicité dans une grande maison de commerce.

"Comme le bien que les hommes font, plus on fait de publicité, mieux cela vaut —sa force, telle la boule de neige, est cumulative. La qualité d'homme inconnu n'est pas toujours, n'inspire pas toujours la défiance; mais toujours l'homme bien connu a un grand avantage sur d'autres qui ne le sont pas du tout ou qui le sont peu. La publicité est une présentation qui ne manque jamais son but, et si on y persiste, elle fait naître un sentiment de connaissance, un sentiment qui remplit le même but qu'une connaissance de longue date."

La publicité aide à faire des clients de personnes complètement étrangère. La publicité ne retient pas la clientèle, bien entendu; c'est le rôle de la qualité des marchandises et du service du magasin. Mais elle attire de nouveaux clients, et si elle ne sert qu'à cela, sa raison d'être est justifiée.

Personne ne peut déterminer avec précision les résultats ultimes de la publicité—comme le disent les propriétaires de certains remèdes: "Cela fait son effet pendant que vous dormez." Le nom du vendeur et celui de l'objet à vendre sont gravés d'une manière ineffaçable dans l'esprit de l'acheteur et il en résulte un sentiment de familiarité et de confiance dont l'influence ne peut être égalée par rien autre qu'une connaissance réelle.

En outre l'époque à laquelle nous vivons est, d'un consentement commun, une époque où la publicité est reconnue



Sandersons, Ltd., Toronto
No 848.—$6.00 la doz.

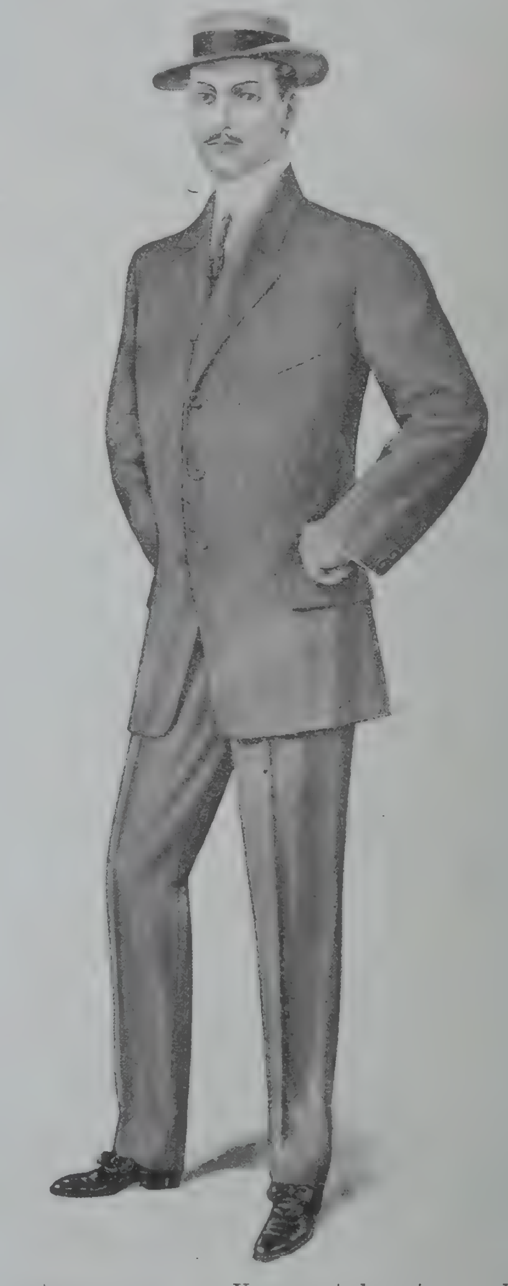
presque universellement comme la mesure nécessaire d'une réputation commerciale sans laquelle quiconque ayant quelque chose à vendre ne peut prétendre à la confiance ou au patronage des acheteurs.

COSTUME DE SPORT AVEC VESTON SAC, A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée sur notre gravure est de la flanelle à rayures de fantaisie. La longueur du veston, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 29 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules sont modérément étroites et ont un fini naturel. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont faits pour rouler librement et mesurent 1½ pouce à l'entaille. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1½ pouce en arrière. Le veston porte 4 pouces extérieures rapportées avec pattes qui les couvrent. Les bords ont une seue piqûre près du bord et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée et deux boutons.

Le pantalon est d'une ampleur modérée et mesure 16 pouces en bas; il a un rempli de 2 pouces.





L'IMAGINATION CHEZ L'ETALAGISTE

L'imagination est nécessaire à l'étalagiste pour faire un bon étalage de marchandises. L'homme doué d'imagination peut cultiver ce don et doit le faire s'il veut réussir dans son travail.

L'imitation est aussi avantageuse, car lorsqu'un homme a bien copié ce que d'autres ont fait, et essayé peut-être de faire mieux, il s'aperçoit qu'il peut imaginer un plan qui lui soit propre. Si vous avez de l'imagination et une puissance d'imitation bien développée, vous serez à même de produire toujours quelque chose de nouveau dans vos étalages. Nous connaissons tous l'importance qu'il y a à changer complètement l'étalage en devanture chaque fois qu'on arrange la vitrine et à le faire souvent.

Ce qui aide beaucoup l'étalagiste, c'est une observation constante, car cette habitude comporte un exercice continuel de l'esprit.

L'étude des étalages vous aide dans votre travail, elle vous met à même de voir des défauts que vous pouvez corriger et de bonnes dispositions que vous pouvez imiter.

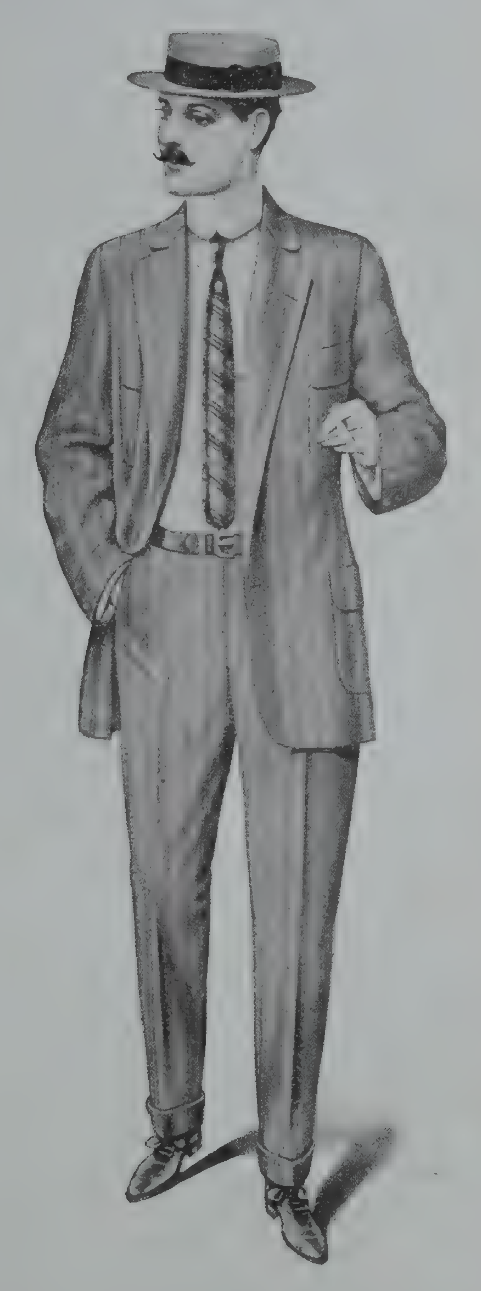
Un carnet de notes ou d'esquisses est toujours très utile. L'étalagiste peut y consigner des notes ou y jeter l'esquisse de dispositifs observés, et y noter la manière dont les marchandises sont exposées. Quand on se fie simplement à sa mémoire, on perd beaucoup de bonnes idées. L'étalagiste peut aussi consigner sur son carnet les idées qui se présentent à son esprit pour les utiliser plus tard.

PARDESSUS "BOX" A UN RANG DE BOUTONS

Ce genre de pardessus est toujours populaire et ne varie que pour les détails à chaque saison. L'étoffe représentée par notre gravure est un cheviot "Herringbone" de fantaisie. Sa longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 43 pouces. Il est coupé ample sur la poitrine et il se drape en arrière en simples plis partant des épaules et allant jusqu'en bas, avec une fente centrale de 15 pouces de long. Les épaules sont de largeur naturelle et sont finies par une couture plutôt haute. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à moitié en pointe et mesurent 2½ pouces à l'entaille et 9½ pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1½ pouce à l'entaille et 1¾ pouce en arrière et les boutons ne sont pas recouverts; les coins sont arrondis. Les bords ont 2 piqûres distantes de ½ pouce et les coutures sont rabattues et piquées. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties, et la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finiés par une manchette imitée et 2 boutons.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.





PSYCHOLOGIE ET PUBLICITE

L'ouverture d'un nouveau champ d'action est presque invariablement caractérisée par des essais d'une grande portée. Des plans sont faits et mis à exécution et, suivant les résultats obtenus, ces plans sont modifiés ou changés radicalement jusqu'à ce que, de la masse des expériences, certains faits se dégagent graduellement et soient reconnus comme principes fondamentaux. Ces faits corrélatifs constituent le commencement d'une théorie. La publicité n'a pas fait exception à cette proposition générale. La publicité en est encore à la période des formules, mais néanmoins des progrès suffisants ont été faits dans l'évolution d'une théorie pour justifier la prédiction que, dans un avenir peu éloigné, l'art de la publicité fructueuse sera élevé au rang d'une des branches d'une nouvelle science appliquée. Nous ne faisons qu'entrer dans une ère qui a déjà commencé à faire des progrès marqués vers l'application des principes de la psychologie et de la sociologie. Il est facile de voir que la publicité est de la psychologie appliquée, dit Warwick S. Carpenter, dans "Selling Magazine".

Les hommes qui paient les dépenses de campagnes extensives de publicité, demandent maintenant des explications sur

les plans qui leur sont soumis et ne se contentent plus des anciennes règles empiriques qui ont conduit à des gaspillages énormes. Comment l'annonceur peut-il justifier ses plans autrement qu'en les basant sur la nature humaine? La publi-



Modèle de D. McCall Co., Ltd., Toronto

cité fructueuse demande une connaissance exacte de la nature humaine et c'est là qu'entre en scène la psychologie, car la nature humaine, telle que comprise par l'annonceur, et la psychologie ne font qu'un. La terminologie employée importe peu, tant qu'elle ne donne lieu à aucune confusion, à aucune obscurité.

La psychologie est définie la science de l'esprit, et c'est uniquement à l'esprit que les annonces s'adressent. Beaucoup d'annonceurs, toutefois, ne se rendent pas compte de cette vérité. Ce sont néanmoins des psychologues. "L'annonce bien faite", disait l'un d'eux, "doit attirer l'attention du lecteur; elle doit faire sur lui une impression assez forte pour le pousser à acheter les marchandises décrites." Cela est parfaitement vrai; mais en essayant de le mettre en pratique, au moyen d'une connaissance de la nature humaine obtenue par le contact avec un grand nombre d'hommes, beaucoup d'annonceurs se trompent de chemin d'une manière déplorable.

L'esprit est partie d'un corps très complexe et, pour l'influencer avec succès, il faut la même connaissance exacte qui est nécessaire à un médecin pour traiter une maladie. Nous serions horrifiés à l'idée de faire appel à un forgeron pour faire l'opération du trépan. Cette opération doit être exécutée par un spécialiste habile, sachant quelle est la partie du cerveau affectée, les fonctions du corps auxquelles préside le cerveau, et les résultats prévus scientifiquement des diverses méthodes de traitement. Toutes nos actions sont déterminées par des impressions extérieures, qui affectent le cerveau ou l'esprit par le système nerveux et mettent ainsi en mouvement le mécanisme, lequel, au point de vue du psychologie et de l'annonceur, peut être décrit aussi exactement et aussi scientifiquement qu'un moteur moderne triphasé.

Il y a eu des dessinateurs qui ont fait avec succès des plans de machines et qui ignoraient complètement les principes de la mécanique; ils auraient été incapables de citer les lois du levier. Ces hommes ont toujours été l'exception et continueront à l'être. L'ingénieur doit connaître le matériel qu'il emploie, sa force en livres et son élasticité. Il doit savoir quels outils employer et comment les employer. Le succès est en raison directe de sa connaissance de ces éléments. Quelle différence y a-t-il entre lui et l'annonceur? On a vu de brillants écrivains et annonceurs, sans aucune théorie. D'autres ont obtenu un certain succès à cause de certaines règles dogmatiques qu'ils avaient recueillies dans l'atelier. D'autre part il y a eu beaucoup d'insuccès. Toutefois la majorité des annonceurs qui ont réussi ont dû leur succès à leur connaissance de leur matière—l'esprit humain—,de leurs outils—les mots et la rédaction de l'annonce—et de la manière d'utiliser ces ressources.

Un exemple peut servir à rendre ceci plus clair. Une maison annonce des pompes à vapeur et représente, dans son annonce, un cowby prenant un boeuf au lasso. Au-dessous les mots "Tiens ferme. Savez-vous que telles pompes à vapeur sont les plus puissantes, etc.?" Le rédacteur de cette annonce s'était rendu compte qu'il devait attirer l'attention; mais il n'a pas apprécié le grand effort d'esprit que le lecteur devait faire pour passer de l'idée d'un boeuf et d'un cowboy à celle d'une pompe à vapeur.

Il attirait l'attention, mais, dans nombre de cas, il ne la retenait pas. De plus, tous les hommes qui s'intéressent aux pompes à vapeur regarderont une annonce où une de ces pompes est représentée et non une annonce portant une gravure représentant un cowboy.

Les annonces doivent faire leur plus forte impression sur le sens qui doit être satisfait par les marchandises annoncées. Quel est le sens le plus fortement affecté par de la machinerie? C'est assurément le sens de la vue en premier lieu. Notre faculté de raisonnement est ensuite stimulée et le temps est convenable pour que le rédacteur d'annonces fasse un usage intelligent de la théorie de l'association des idées. Une étude psychologique de l'esprit du mécanicen conduirait à rejeter toutes les gravures qui n'ont pas de rapport avec l'annonce et les généralités brillantes, et à leur substituer une publicité rationnelle et scientifique.

SOYEZ AVENANT

Le marchand ou le commis de magasin qui peut accueillir la clientèle avec un sourire naturel, ne dégénérant jamais en une grimace machinale, possède un avantage précieux sur ses rivaux.

Prenons, par exemple, deux marchands. L'un vient tous les matins dan son magasin, le visage avenant; il accueille ses clients avec un sourire et un bonjour enjoué. Au cours de la journée ce sourire est comme un rayon de soleil. Ce marchand ne manifeste pas de mauvaise humeur à propos de choses qui ne peuvent être empêchées; il ne trouve pas à redire sans nécessité au travail de ses employés, et le sourire de son visage se reflète sur ceux de ses commis, employés et garçons de courses. Un air de contentement règne dans l'établissement, les clients s'en aperçoivent et leurs autres visites au magasin sont attendues par eux avec plaisir.

L'autre marchand se lève de mauvaise humeur et cette mauvaise disposition d'esprit ne le quitte pas de toute la journée. Il entre dans son magasin, l'air refrogné et en murumrant et, s'il ne peut trouver quelqu'un en faute, il inventera quelque chose comme excuse à sa plainte. Il traite ses employés avec mauvaise humeur et reçoit mal les clients.

Naturellement, il a de la difficulté à garder quelqu'un à son emploi, à moins qu'il ne rencontre des hommes ayant le même caractère que lui. Ses employés exécutent leur ouvrage à contre-coeur et communiquent aux clients la maussaderie du chef de l'établissement; ceux-ci évitent de plus en plus de revenir.

L'homme au caractère avenant n'a pas à subir tous ces inconvénients. Il n'a aucune difficulté à garder ses employés



Modèle de D. McCall Co., Ltd., Toronto

ni à leur faire faire leur travail. Il se rend compte que ses manières affables ont de la valeur pour lui et il compte sur elles pour une bonne partie de son succès commercial. La bonne humeur rapporte beaucoup et coûte peu de chose.

Pour le même prix et la même qualité de marchandises, il n'est pas d'homme qui ne préfère donner sa clientèle à l'homme doué d'une agréable disposition d'esprit. Ce n'est qu'en rabaissant les prix ou en accordant du crédit que le marchand grincheux peut continuer son commerce; même alors, les personnes qui font des achats chez lui le détestent.

LE CREDIT

Chaque marchand vendant à crédit est associé à l'acheteur pour le montant de la vente pendant l'intervalle de temps qui s'écoule jusqu'au paiement, et, comme tel, a le droit de connaître la situation financière de son débiteur. Cette manière de comprendre l'association est rarement reconnue par l'une ou l'autre partie ayant pris part à la transaction. Tout le monde devrait considérer une vente à terme comme un prêt d'argent. Aucun homme ne se soucierait de demander à son marchand de gros de lui prêter une somme d'argent égale à la valeur des marchandises qu'il achète à terme. Mais il fait une chose équivalente quand il lui demande de prolonger son crédit au-delà de l'époque convenue pour le paiement.

Si l'acheteur allait à sa banque et empruntait la somme nécessaire pour payer ses achats au comptant, il aurait non seulement à payer le taux légal d'intérêt, mais en outre une prime et, s'il ne pouvait pas rembourser cette somme en temps voulu, il devrait prouver à la banque que son compte est bon et bien entendu, payer l'intérêt pour le temps supplémentaire qui lui serait accordé. Le vendeur se rend-il compte, quand il fait une vente à crédit, qu'il prête réellement à son client une somme égale à la valeur des marchandises pour l'intervalle de temps qui s'écoulera jusqu'au paiement? L'acheteur se rend-il compte, qu'en demandant du crédit, ne serait-ce que pour dix jours, il demande au vendeur la faveur d'un prêt d'argent? Si l'acheteur et le vendeur comprenaient bien cette relation qui existe entre eux deux, il y aurait plus de respect de soi-même et de fermeté de la part du vendeur et, ce qui est plus important, un plus petit nombre de pertes; d'autre part l'attitude de beaucoup d'acheteurs envers le vendeur serait grandement améliorée par la reconnaissance de cette simple vérité et, en conséquence, ces acheteurs éviteraient un écueil financier.

DECES

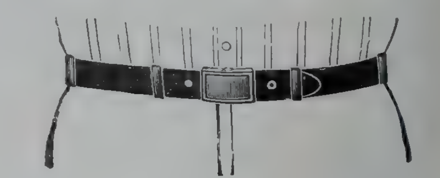
On nous annonce de Toronto la mort de M. Donald MacKay, de la maison bien connue Gordon, MacKay & Co., négociants en marchandises sèches.

M. MacKay, né à Lyster, Sutherlandshire, Ecosse, est décédé à l'âge de 94 ans. Il vint tout jeune au Canada et résida d'abord à Montréal; en 1855 il s'établit à Hamilton où il s'associa avec M. John Gordon. Deux ans plus tard la maison Gordon & MacKay transporta son commerce à Toronto, où elle n'a cessé de prospérer. Il y a une dizaine d'années la maison se constitua en Compagnie à Responsabilité Limitée. Un des fils du décédé, M. Gordon MacKay est l'un des associés de la Compagnie.

Nous présentons nos sincères condoléances à la famille.

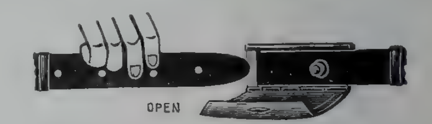
La ceinture "Easy"

La nouvelle ceinture pour hommes, appelée ceinture "Easy", qui est déjà très populaire aux Etats-Unis, est une nouvelle création. Elle supprime la boucle genre harnais, s'ajuste simplement et facilement; elle est unie et offre un effet net, avec le devant de la boucle en forme de plaque où l'on peut faire graver des



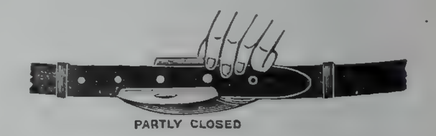
initiales des monogrammes ou des emblêmes quelconques.

Cette plaque est finie en divers genres: gun metal, or, vieil argent, vieux



OPEN

cuivre, argent oxydé, cuivre oxydé, et caoutchouc. La ceinture est faite en cuirs de tout genre et on prédit que c'est la ceinture de l'avenir pour hommes.



PARTLY CLOSED

Un homme bien mis ne se passera pas de cette ceinture. Elle s'ajuste rapidement, n'a pas de boucle genre harnais et il n'est pas nécessaire de tirer des courroies.

Un marchand n'a absolument rien à faire avec un procès, quel qu'il soit. Les seuls qui tirent profit des procès sont les avocats.

PAGINATION DES ANNONCES





(TISSUES & DRYGOODS)

MARS 1909

Des dessinateurs experts et des opérateurs habiles s'unissent pour faire des BLOUSES et des ARTICLES BLANCS "INVADER" une valeur meilleure, dollar pour dollar, que ceux de toute autre marque dans le commerce.



Non seulement ces marchandises sont du style absolument le plus nouveau, mais elles sont parfaites comme ajustage et comme fini.—nous n'avons jamais reçu de plainte.

Voyez plutôt nos échantillons avant de placer votre ordre.

Rappelez-vous que nous faisons une spécialité des ordres "pressés". Permettez nous d'exécuter les vôtres.

The W. R. Brock Company (Limited)

Montreal



(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés
Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. X MONTREAL, MARS No 3

LE PORT DE MONTREAL

Un point réglé

Nous avons récemment indiqué la situation dans laquelle se trouvaient les Commissaires du Port de Montréal qui, pour faire honneur aux obligations contractées par le Port avaient proposé d'augmenter légèrement les droits de quai.

Devant l'opposition qu'ils ont rencontrée, les Commissaires ont exposé aux membres du gouvernement fédéral combien il serait préjudiciable aux intérêts du port que la Commission fût dans l'obligation de payer les intérêts sur les sommes empruntées pour les nouvelles constructions pendant la période de leur construction.

Pendant la période de construction, en effet, les Commissaires du Port ne tirent aucun revenu des dépenses qu'ils font, et si les intérêts des sommes qui leur sont avancées leur sont portés en compte, ils sont dans l'alternative ou de ne pas pouvoir remplir leurs obligations ou d'augmenter les droits de quai pour faire face aux obligations nouvelles.

C'est ce que MM. L. E. Geoffrion et C. C. Ballantyne, Commissaires du Port, ont représenté aux ministres en leur faisant observer combien opposé à une augmentation des droits de quai était le commerce en général.

Les ministres ont parfaitement compris l'embarras des Commissaires, ainsi que la justesse de leur demande d'être exonérés du paiement des intérêts pendant la construction.

C'est à la suite de la démarche des Commissaires que le Ministre des Finances, M. Fielding, a présenté à la Chambre la résolution suivante:

"Il est à propos de pourvoir que les intérêts sur les sommes d'argent avancées aux Commissaires du Port de Montréal pour la construction des élévateurs à grains et autres facilités de terminus, pendant la période de construction des dites facilités, telle période devant prendre fin à la date que fixera et déterminera le Gouverneur en Conseil, seront portés au compte du capital des Commissaires et remboursés sur la somme à avancer aux Commissaires d'après la législation de 1907".

En vertu de cette résolution, l'obligation dans laquelle se trouvaient les Commissaires de demander au commerce de consentir à une légère augmentation des droits de quai n'existe plus.

Nous les félicitons du succès de leurs démarches auprès du gouvernement et nous devons reconnaître en même temps que les Ministres, en se prêtant de bonne grâce aux justes revendications des Commissaires, ont donné une fois de plus la preuve de l'intérêt marqué qu'ils portent au port de Montréal, le port national du Canada.

LE TARIF AMERICAIN ET NOS ECHANGES

Le Congrès des Etats-Unis a été convoqué par le président Taft, en session spéciale pour réviser le tarif Dingley, établi il y a douze ans.

Ce tarif, comme nous ne le savons que trop au Canada, est loin d'être modéré; souvent même, il est prohibitif pour nos produits.

Nos voisins vont donc refaire leur tarif douanier. Il y aura à proprement parler deux tarifs: Le tarif maximum sera réservé aux pays qui frappent lourdement les produits américains et le tarif minimum s'appliquera aux pays qui accordent aux Etats-Unis, le bénéfice d'un tarif réduit.

Il semble évident que, le Canada appliquant son tarif maximum aux provenances américaines, les Etats-Unis appliqueront leur tarif maximum aux provenances Canadiennes.

Le gouvernement américain a, pendant de longues années, fortement protégé ses diverses industries. Elles sont arrivées aujourd'hui à un tel degré de développement et de puissance de production; elles ont un outillage si perfectionné, une main-d'oeuvre si exercée et en si grande abondance, que ces industries n'ont, pour ainsi dire, rien à redouter de la concurrence du dehors sur leur propre marché pour tout ce qui s'y fabrique.

Nous n'en sommes malheureusement pas arrivés à ce point; nos industries ne sont pas encore suffisamment établies ni assises pour que nous puissions songer à réduire si peu que ce soit les droits de douane existants.

Aussi, sommes-nous en mauvaise position pour traiter avec les Etats-Unis en vue de profiter des avantages que pourra offrir le tarif minimum américain à certains de nos produits.

Pour obtenir ces avantages, nous devrons accorder au moins notre tarif minimum à nos voisins et peut-être plus encore. Or, si les produits américains représentent déjà de 58 à 59 p. c. de nos importations totales, alors qu'ils doivent payer les droits du tarif maximum, il est aisé de prévoir qu'une réduction de droits, même modique, aura pour résultat une augmentation des importations américaines au détriment du développement de nos propres industries.

Certes, le voisinage des deux pays fait que nous devons désirer vivre en harmonie et en bonne intelligence avec les Etats-Unis et rien ne prête autant aux bonnes relations entre deux pays que la facilité des échanges commerciaux.

Nous devons donc cultiver nos bonnes relations avec nos voisins; c'est dans ce dessein, d'ailleurs, qu'à plusieurs reprises des tentatives de convention commerciale ont été faites. Elles l'ont été en vain jusqu'à ce jour, mais elles seront reprises, nous n'en pouvons douter, car les Américains apprécient l'importance actuelle de notre marché et ils savent combien plus important il deviendra dans un avenir très rapproché.

Il faut donc prévoir le retour de négociations entre les deux gouvernements

et le voeu que nous pouvons formuler est que le nouveau tarif américain entr'ouvre la porte à l'exportation des produits de notre sol, des produits agricoles surtout.

UN COUP D'EPEE DANS L'EAU

Les propriétaires d'une importante manufacture de la province d'Ontario—que nous ne désignerons pas autrement—envoient à leur clientèle canadienne-française un imprimé à remplir. Cet imprimé a la prétention d'être rédigé en français. Qu'on en juge d'après l'extrait suivant que nos reproduisons textuellement:

"Une des plus importante manière d'avertissement est la liste mailable. Anvoyé aujourd'hui et à tous les jours si vous connaissez quelque une qui contemplent de nouvel construction n'inporte quel sorte. Avec une liste bien soigné elle vous produira des ordres an retour. S'il vous plait donnez-nous les nom de vos pratique vraimant prospectueux seulement, et donnez nous une information complète de chaque nom et nous leur anvoiron des matière que les intéressera."

Evidemment, la maison qui a fait les frais d'un tirage spécial pour sa clientèle de langue française, espère beaucoup de son effort et sera sans doute très surprise du peu de résultat de sa tentative et ne manquera pas de se dire que sa courtoisie envers les Canadiens de langue française n'a pas eu la récompense qu'elle méritait.

L'intention est sûrement courtoise, mais entre l'intention et le fait il y a de la marge.

Ce n'est certes pas un manque de courtoisie que de s'adresser à un client dans un charabia incompréhensible quand il est si facile de se faire comprendre. Rien n'est plus aisé au Canada que de trouver des gens très versés dans les deux langues et, par conséquent, rien de plus simple que d'obtenir une bonne traduction de l'anglais en français ou du français en anglais.

Nous savons une chose, c'est qu'aucune maison importante ne se permettrait d'écrire à sa clientèle dans un anglais aussi mauvais que l'est le français ci-dessus reproduit.

Nous nous sommes maintes fois demandé pourquoi les Canadiens d'origine anglaise sont si réfractaires à l'étude de la langue française, alors que les Canadiens d'origine française se mettent si volontiers à écrire et à parler la langue anglaise et que beaucoup manient cette dernière langue avec autant de facilité que leur langue maternelle.

En rentrant dans le domaine des affaires pur et simple, il est incontestable qu'un client se trouve flatté de recevoir la correspondance de ses fournisseurs dans sa propre langue. Mais, encore, faut-il qu'on ne lui impose pas une torture en lui donnant des rébus à déchiffrer et des inepties à lire, si on ne veut manquer l'effet attendu.

UN MOT SUR LES CHEQUES CLAVIGRAPHIES

L'usage s'est récemment répandu, dans un certain nombre de grandes maisons, de remplir au clavigraphe les imprimés de chèques. C'est une façon de procéder très dangereuse, comme il est facile de le comprendre, car les mots et les chiffres clavigraphiés peuvent être effacés, c'est avec une grande facilité qu'on peut majorer ou altérer un chèque.

Cette manière de faire est également en usage pour la création de billets et le tirage de traites et là également et plus particulièrement pour les billets, c'est un mode de faire qui comporte des risques. Si l'on peut avoir raisonnablement la certitude qu'un chèque sera présenté dans un court délai, il n'en est pas de même d'un billet qui pourra attendre plusieurs mois avant son échéance sans qu'il soit présenté. Pendant ce temps un détenteur malhonnête en peut changer le montant en y substituant facilement une somme plus forte et négocier l'instrument sans attirer les soupçons. Pour aucun motif on ne devrait faire de billets ou de chèques au clavigraphe.

Cette question a été forcément agitée par des banquiers étrangers qui en sont venus à la conclusion ci dessus après une coûteuse expérience.

ABOLITION DE LA TAXE SUR LES VOYAGEURS

Nous avons annoncé il y a quelque temps qu'un projet de loi serait présenté à la Législature de l'Ile du Prince-Edouard pour abolir la taxe que cette province avait imposée sur les voyageurs de commerce.

Cette taxe n'existe plus maintenant, la Législature de l'Ile du Prince-Edouard a voté la semaine dernière son abolition. La loi passée à ce sujet reporte au 1er janvier de l'année courante la date de son effet.

Le gouvernement provincial perd ainsi un revenu d'environ $8,000, mais cette perte que fera le gouvernement sera largement compensée par le bien qui en résultera pour le commerce de l'Ile.

Cette mesure a été pour ainsi dire imposée à la province de l'Ile du Prince-Edouard à la conférence des premiers ministres des provinces à Ottawa, lors du rajustement des subsides du gouvernement fédéral aux diverses provinces de la Puissance. Les autres provinces avaient donné l'exemple à l'Ile du Prince-Edouard, aussi l'abolition de la taxe a-t-elle été votée sans aucune opposition.

Il ne fait aucun doute que désormais un plus grand nombre de voyageurs de commerce visiteront l'Ile.

LA JOURNEE DE HUIT HEURES

Le député aux Communes de Maisonneuve, M. Alph. Verville, revient, cette année encore, à la charge avec son projet de loi sur la journée de huit heures. Pas plus que lui nous ne nous laisserons de nous redire.

Le Parlement doit rejeter ce projet de loi, parce que, bien que le projet ne parle de la journée de huit heures que pour les seuls travaux auxquels le gouvernement est partie dans un contrat d'entreprise, la mesure proposée aurait des effets bien plus étendus que ceux qui apparaissent à la surface du projet.

Si le dit projet devenait loi, le gouvernement devrait payer plus cher pour ses travaux, une diminution des heures de travail augmentant nécessairement le prix de revient de la production; le gouvernement ne pourrait accepter les soumissions que des entrepreneurs dont le personnel ne travaille pas plus de huit heures par jour; il en résulterait une diminution de concurrence dont le public devrait payer les frais.

Du jour où le projet de loi du député-ouvrier de Maisonneuve serait voté, le Parlement serait forcé d'aller plus loin à moins de se déjuger. Il n'y a aucun motif qui puisse justifier deux poids et deux mesures selon que l'ouvrier travaille à une entreprise du gouvernement ou à une entreprise particulière. Les unions ouvrières ne tarderaient pas à faire sentir à nos législateurs leurs idées à cet égard.

La journée de huit heures deviendrait vite obligatoire dans toutes les entreprises et nos industries qui luttent déjà péniblement avec celles de l'étranger en seraient atteintes, à moins que le consommateur (l'ouvrier en est un), ne consente à payer plus cher les produits domestiques qu'il consomme.

Il est certain que l'augmentation du coût de production qui résulterait de la diminution des heures de travail, mettrait plus d'une industrie du pays en état d'infériorité vis-à-vis des industries des pays où les journées de travail sont plus longues. Il se consommerait moins de produits du pays et plus de produits étrangers.

Advenant la journée de huit heures pour tous les ouvriers d'industrie, les ouviers agricoles déserteraient la ferme où les heures de travail n'ont guère de limite. Alors que la culture manque déjà de bras, le Parlement voudra-t-il, en votant le projet de loi Verville, la livrer à la ruine?

Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est celui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.

LA CONDUITE D'UN COMMERCE DE DETAIL

Conférence faite par M. Fred. C. Larivière, de Montréal, au Conventum des Détaillants en Ferronnerie de la Province d'Ontario, à Hamilton.

Veuillez, je vous prie, accepter mes sincères remerciements pour l'honneur que vous m'avez conféré en me choisissant pour présider à la discussion des questions. Je suis sûr que vous auriez pu faire un meilleur choix parmi vous-mêmes; mais je suis sûr aussi que personne ne pourrait faire de plus grands efforts et ne mettrait de meilleure volonté pour faire de cette partie du programme un succès. Si mon expérience de vingt-neuf ans dans le commerce de la quincaillerie est une garantie suffisante pour répondre efficacement à vos questions, vous pouvez être assurés que je ferai de mon mieux pour vous faire bénéficier de ma longue expérience. Je félicite sincèrement les organisateurs du Conventum du succès qu'ils ont déjà obtenu, spécialement en ce qui concerne le nombre des membres présents et la bonne représentation des quincailliers détaillants de la province d'Ontario.

On m'a demandé, avant l'ouverture de la discussion, de dire quelques mots sur "La conduite d'un commerce de détail de quincaillerie et de poêles". Ne désirant pas passer beaucoup de temps à cette question, sur laquelle on peut écrire des volumes, je me bornerai à deux sujets importants : 1o "Les profits qui peuvent être faits sur le coût des marchandises"; 2o "Les causes d'insuccès en affaires".

Profits sur le stock renouvelé

J'ai devant moi un exemple très frappant qui, je pense, est si simple et si clair, que chacun de vous s'y intéressera. C'est un fait bien connu que plus souvent on renouvelle le stock, plus profitable est le commerce et plus les profits s'accroissent rapidement. Supposons qu'un capital de $100 soit investi dans un stock et que la marge de profits soit de 20 pour cent sur le prix coûtant. Si ce stock est renouvelé cinq fois au cours de dix années, ces $100 produiront $148.83 de profits nets. S'il est renouvelé dix fois en dix ans, les profits nets seront de $510.16. S'il est renouvelé vingt fois en dix ans, les profits nets seront de $3,733.60 et s'il est renouvelé quarante fois en dix ans, c'est-à-dire, tous les trois mois, les profits nets seront de $146,870.74. Vous voyez immédiatement la différence de production de chaque cas particulier dont chacun de vous, je n'en doute pas, se rend compte à première vue. Ce principe posé, je crois que l'intérêt du détaillant est de limiter ses affaires ou son stock en mains aux marchandises les plus vendables et d'avoir en magasin une très petite quantité de marchandises pour lesquelles la demande est faible ; en appliquant le même principe à la fixation des prix de vente, on peut voir qu'il est préférable, au point de vue pécuniaire, de vendre sur une marge de 10 pour cent des marchandises que vous pouvez renouveler une fois par mois, plutôt que de vendre deux fois par an des marchandises à 50 pour cent de profit.

Le commerce est comme un navire de guerre qui se dirige vers un port appelé "Succès". Vous avez entendu dire cela plus d'une fois et vous êtes-vous rendu compte que vous ne pouvez pas aller de l'avant dans le jeu des affaires à moins que vous ne luttiez, et vous ne pouvez pas réussir d'une manière permanente



M. Fred. C. Larivière

à moins que vous ne continuiez la lutte. Aujourd'hui, le commerce de la quincaillerie en détail est réellement une lutte de longue haleine, du commencement à la fin. Dans la lutte commerciale, c'est l'homme le mieux doué qui l'emporte. Chaque fois que vous êtes surpris sommeillant, les mains basses, vous êtes sujet à être frappé et le referee peut compter jusqu'à dix et vous mettre hors de la lutte. La lutte sans relâche, voilà quel est le prix de la victoire. Si vous voulez vaincre dans la lutte commerciale, ayez soin de vous maintenir au premier rang. Toutefois, dans les affaires, il ne devrait pas exister de choses telles que l'inimitié ou la haine entre rivaux; il ne devrait y avoir que le plaisir de bon aloi que l'on éprouve à vaincre honorablement un compétiteur, le sentiment de satisfaction que nous éprouvons tous quand nous battons un rival dans tout autre jeu. Si nous mettons tout notre coeur au jeu, si nous aimons réellement ce jeu, nous éprouvons beaucoup de plaisir à étudier les divers points, bien que nous soyons forcés quelquefois d'accepter une défaite temporaire.

Aucun grand général n'a jamais gagné chaque engagement ou chaque bataille sur l'ennemi. En fait, personne ne peut vaincre en tout temps. Nous n'avons pas à être toujours victorieux et il n'est pas nécessaire que nous le soyons toujours. Une victoire remportée de temps à autre par votre compétiteur est réellement une bonne chose pour vous ; cela vous met davantage sur vos gardes pour la lutte suivante et entre temps, si vous vous êtes tenu sur le qui-vive, vous avez fortifié les points faibles et votre rival trouvera que chaque pouce de terrain sera disputé chaudement.

Vous savez tous que les profits nets sont le résultat de chaque mouvement que vous faites. Il y a des pratiques qui augmenteront vos profits nets plus promptement que d'autres. Parmi celles-ci figurent les bons achats et la surveillance des placements dans toutes les lignes.

Qu'est-ce qu'un bon achat?

Un bon achat ne consiste pas simplement à obtenir les prix les plus bas. Je crois que le marchand qui obtient un prix raisonnable dans un temps court, de telle sorte qu'il a suffisamment de temps à consacrer à la vente de ses marchandises et à la gestion de son magasin, est un meilleur acheteur que le marchand qui obtient 2½ ou 5 pour cent d'extra, mais qui, en faisant cela, y emploie une telle partie de son temps que le département des ventes est négligé.

Nombreux sont les marchands qui négligent de surveiller leurs placements de fonds dans toutes les lignes et, cependant, de tous les moyens de produire des profits nets, il n'en est pas d'aussi important que la surveillance de tous vos placements. Vos ventes augmentent ou diminuent avec le nombre d'articles que vous avez en vente et non avec l'augmentation ou la diminution des quantités des différents articles que vous possédez. Quand vous avez un approvisionnement qui durera six semaines, alors qu'un approvisionnement pour deux semaines aurait été suffisant, vous immobilisez inutilement autant de votre capital, qu'il est représenté par l'excédent sur un approvisionnement de quatre semaines. Sur cet excédent d'approvisionnement vous perdez non seulement l'intérêt même et le coût de magasinage, mais aussi vous perdez le profit que vous pourriez avoir gagné sur d'autres marchandises qui auraient pu être achetées avec cette somme d'argent.

Pour réussir, chaque magasin doit avoir une règle de conduite et, dans tous les départements, on doit voir d'un coup-

d'oeil la règle de conduite de la maison. Une des meilleures règles que je connaisse consiste à vendre des marchandises dignes de confiance à des prix raisonnables et à donner satisfaction au client, quoi qu'il en coûte.

Une réciprocité de traitement, avec une grande efficacité comme raison primordiale, augmentera l'intérêt du client à vos affaires, augmentera aussi l'efficacité du personnel et créera un état d'esprit amical et favorable.

Les profits bruts assurés par une vente ne devraient figurer qu'en seconde ligne. Le bon renom d'une firme est plus souvent d'une plus grande importance que le capital dont elle peut disposer.

Qu'entend-on par profit raisonnable?

Est-il raisonnable de vous plaindre des bas prix ? S'ils sont trop bas, ils devraient être promptement rehaussés. Il vaut mieux refuser des ordres que de les accepter à un prix défavorable. Laissez votre concurrent prendre ces ordres. Quand un magasin fait tout son possible pour acheter économiquement et travailler systématiquement, il peut bien être assuré que ce qui ne lui est pas profitable ne vaudra pas grand'chose pour son compétiteur. Le volume des affaires n'a d'importance que s'il rapporte des profits. Mieux vaut un petit renouvellement sur une base profitable que de grands retours de fonds qui sont engloutis par les salaires et autres frais.

Un prix raisonnable donnant du profit n'est pas une chose qu'il soit besoin d'excuser. L'homme qui avance toujours des raisons pour ses ventes à bas prix se proclame par là même, malhonnête ou insensé. Nous connaissons des hommes qui ont joué le jeu du massacre des prix pendant des années. Il n'y a pas de stabilité dans leur commerce. Leurs affaires ne sont pas permanentes. Un acheteur retourne rarement dans leur magasin. On ne peut se fier à leur parole. Il en est autrement de l'homme qui ne cache pas qu'il est en affaires pour y faire des profits. Quand bien même nous ne pouvons pas parfois payer les prix qu'il demande, nous sommes obligés de le respecter pour sa franchise. Nous pouvons avoir confiance en lui quand il modifie ses prix pour quelque stock dont la vente est lente.

En discutant les prix, il est bon de se rappeler que les opinions peuvent être partagées sur ce qui constitue un profit raisonnable. Une personne au jugement sain, qui connaît les besoins de son district et est à même de prévoir et de juger ce qui lui est nécessaire, peut faire plus de profits à 30 pour cent qu'une autre personne à 50 pour cent. Un marchand de ce genre sait qu'il y aura une demande pour des marchandises particulières à chaque saison de l'année. Il les a en stock. Il n'attend pas que la demande batte son plein pour donner des ordres. Il fait face à la demande aussitôt qu'elle se produit. Il dispose de ses marchandises rapidement et finit par vider ses tablettes. Son rival est obligé de refuser des ordres pour des marchandises qu'il sait être en demande et finit la saison avec un stock en mains qui doit être sacrifié ou reporté jusqu'à la saison prochaine.

La conduite d'un commerce n'est pas une affaire de huit heures de travail par jour. L'homme d'affaires doit être continuellement sur le qui-vive. Plus d'un marchand doit plus aux plans élaborés dans le calme du soir qu'au travail fait de ses propres mains dans le magasin. Il repasse dans son esprit les transactions de la journée, contrôle son travail et celui de ses hommes, calcule parfois le profit qu'il a fait sur les ventes, découvre où des erreurs ont été faites et prévoit alors les travaux du lendemain, établit des plans de travail pour son personnel, fait un inventaire mental de ce qui l'environne, s'efforce de prévoir l'effet probable des événements courants et des conditions des marchés sur le commerce futur. Ceci ne peut pas être aussi bien fait pendant les heures de travail, lorsque l'homme affairé est constamment demandé pour s'occuper des détails.

* * *

Le pourcentage de profit à ajouter au prix de facture des articles de quincaillerie générale et principalement des articles de tablettes est une question de jugement. La valeur d'un article est mesurée par la somme que la personne qui le désire consent à payer. Dans 75 pour cent des ventes d'articles de tablettes de quincaillerie, le prix n'offre aucune difficulté. Il dépend de la classe des marchandises ,de leur qualité, de leur supériorité, de leur valeur et de ce que vous pouvez obtenir pour ces articles.

Quant au pourcentage, vous avez à calculer avant toute chose ce qu'il vous en coûte pour faire affaires. Il n'y a pas d'autre moyen.

Si vous ne tenez pas une série régulière de livres de comptabilité de manière à vous permettre de savoir exactement ce qu'il vous en coûte pour faire affaires et le profit réalisé sur vos ventes, je vous conseille d'employer deux livres : dans l'un de ces livres vous entrez le montant total de vos ventes au prix coûtant et le prix de vente, vous connaissez ainsi vos profits bruts; dans l'autre, vous entrez toutes vos dépenses, vous les additionnez tous les mois et vous connaissez ainsi chaque mois le profit net que vous avez fait. Si vous trouvez que vous ne faites pas un profit raisonnable, augmentez votre prix de vente là où vous pouvez le faire ; il faut nécessairement faire preuve de bon jugement.

Le prix coûtant ne devrait pas être considéré autant que la valeur et c'est au marchand à décider ce qui fait la valeur, en considérant les marchandises, et en se demandant: "Que puis-je obtenir pour ces marchandises ?" Si dans votre opinion, basée sur la connaissance des marchandises, sur votre expérience, vous fixez le prix de vente d'un article à $3, que cet article vous coûte $1.50 ou 50 cents, comment pouvez-vous vous imaginer qu'un étranger soit en mesure de critiquer vos prix et, s'il le fait, vous avez de nombreux arguments pour maintenir votre point de vue, car avant de fixer le prix, vous aurez dû étudier vos marchandises et sûrement, vous pouvez discuter avec un étranger.

Causes d'insuccès

Je vais maintenant vous indiquer quelques causes d'insuccès commercial et en faire une application. Je les énumérerai dans l'ordre donné par le rapport de R. G. Dun & Co., en nommant en premier lieu les cas les plus nombreux.

Défaut de capital	3,370	$39,342,384
Incompétence	2,091	19,342,908
Inexpérience	457	2,760,234
Crédit accordé à la légère	244	2,652,500
Compétition	101	537,470
Conditions spécifiques	1,623	22,925,002
Fraude	938	20,574,384
Négligence	206	1,855,484
Faillites d'autres commerçants	190	11,196,193
Extravagance	93	1,094,927
Spéculation	70	4,576,734

Au défaut de capital, on attribue plus de 50 pour cent du nombre total des faillites. Je crois que ceci est beaucoup au-dessus de la réalité, beaucoup préfèrent attribuer au défaut de capital la cause de la faillite plutôt que de l'attribuer à leur propre administration. J'ai étudié et j'ai eu l'occasion de faire des recherches au sujet de nombreuses faillites et j'ai trouvé que dans les premières années de l'établissement d'un commerce, sans capital, un marchand avait réussi à se constituer un capital de $3,000, $5,000 ou $8,000 ; il pensait être riche et commença à apporter moins d'attention à ses affaires, il devint un peu plus extravagant dans ses dépenses personnelles et surtout accorda moins d'attention aux clients, laissant cela au soin de ses commis. Ce changement de conduite a l'effet le plus fatal sur le personnel, car dès que le propriétaire d'une maison de commerce manque d'énergie, de stabilité et de ponctualité, tout le personnel l'imite. Alors le capital disparaît et l'homme fait faillite, attribuant au manque de capital son manque d'énergie et d'aptitudes.

L'inexpérience et l'incompétence comptent pour beaucoup dans l'insuccès et je suis grandement surpris de cela, car l'expérience et la compétence sont des

qualifications absolues pour un commerçant qui veut réussir, et je crois qu'aucun marchand en gros, qu'aucun manufacturier ne devrait accorder du crédit à un homme d'affaires incompétent; c'est une chose des plus faciles à découvrir. Les autres causes, à l'exception des faillites d'autres commerçants, peuvent être considérées comme des causes personnelles et, pour les éliminer, le marchand devrait posséder les qualifications suivantes:

Concentration nécessaire

La première qualification est la concentration et je vais répéter ce que Andrew Carnegie dit dans son livre intitulé: "The Empire of Business": "Les maisons de commerce qui font faillite sont celles qui font des placements d'argent sur ceci, sur cela, sur toute sorte de choses. Le proverbe: "Ne mettez pas vos oeufs dans le même panier" est faux, je vous le dis. Mettez vos oeufs dans le même panier et veillez à ce panier. Il est difficile de porter un trop grand nombre de paniers dans lesquels la plupart des oeufs se briseraient. Celui qui porte trois paniers doit en mettre un sur sa tête, lequel est sujet à tomber et à faire trébucher le porteur. Un des défauts des hommes d'affaires américains, est le manque de concentration."

Voici encore ce que dit le même auteur au sujet des spéculations: "Quand j'étais télégraphiste à Pittsburgh, nous n'avions pas de bourse aux valeurs dans la cité, mais les hommes ou les firmes qui spéculaient sur les bourses de l'Est étaient nécessairement connus des télégraphistes, on pouvait les compter sur les doigts de la main. Ces hommes n'étaient pas de nos concitoyens de haute réputation; on les regardait avec suspicion. J'ai vécu pour voir tous ces spéculateurs irréparablement ruinés, faire banqueroute au point de vue monétaire et au point de vue du caractère. Il y a à peine un exemple d'un homme qui ait fait fortune en spéculant et qui ait conservé cette fortune. Les joueurs meurent pauvres et il n'y a certainement pas un seul cas d'un spéculateur qui ait vécu une vie dont il puisse s'honorer ou qui ait été avantageuse à la communauté. L'homme qui saisit le journal du matin pour voir d'abord quel sera le résultat probable de ses opérations de spéculation à la bourse se rend incapable d'une réflexion calme et de trouver une solution convenable aux problèmes des affaires qu'il aura à traiter plus tard dans la journée; il détruit les sources de cette énergie persistante et concentrée dont dépend le succès permanent et souvent la sécurité même de son commerce.

Les spéculateurs gagnent rarement

"Le spéculateur et l'homme d'affaires se dirigent suivant des lignes divergentes." Le premier dépend du tour soudain de la roue de la fortune; il est millionnaire aujourd'hui, en banqueroute demain. Mais l'homme d'affaires sait que ce n'est que par des années d'une attention patiente, sans trève, aux affaires qu'il gagne sa récompense, laquelle n'est pas le résultat du hasard, mais de moyens bien établis pour arriver à son but. Pendant toutes ces années, la pensée qui le réconforte, c'est qu'il ne peut pas prospérer lui-même sans communiquer sa prospérité à d'autres. D'autre part, il vaudrait mieux que le spéculateur n'ait jamais vécu par rapport au bien-être ou au bien de la communauté; rien n'est plus essentiel aux hommes d'affaires qu'une réputation intacte. Le crédit engendre la confiance en la prudence, les principes et la stabilité de caractère. Croyez-moi, rien ne tue plus vite le crédit dans n'importe quelle banque que la connaissance que des maisons de commerce où des hommes se livrent à la spéculation. Il importe peu que les gains ou les pertes soient le résultat temporaire de ces opérations. Dès qu'on sait qu'un homme spécule, sa réputation est entachée et bientôt après, son crédit est supprimé. Comment pourrait-on accorder du crédit à un homme dont les ressources peuvent être balayées en une heure par une panique se déclarant au milieu des joueurs?

Pour réussir en affaires, il est nécessaire que votre esprit soit constamment imbu de ces principes et que vos désirs soient suivis par des années de labeur incessant. De grandes idées peuvent surgir soudainement dans votre cerveau et vous ouvrir de larges horizons, mais l'expérience enseigne qu'aucun succès durable n'est obtenu là où la ténacité et le contrôle de soi-même font défaut. En outre, quand nous suivons le même chemin, profitons les uns les autres de notre expérience, élevons-nous au-dessus de l'esprit misérable de jalousie et de suspicion envers nos confrères. Au lieu de critiquer, de blâmer nos compétiteurs et d'en dire du mal, disons-nous à nous-mêmes que nous sommes en mesure de les imiter, que la concurrence est ouverte à tout le monde. Il est vrai qu'il n'y en aura qu'un en tête de la liste, mais néanmoins, il nous reste à travailler d'une manière soutenue et à faire de notre mieux pour arriver à la première place, de telle sorte que, si nous ne réussissons pas dans nos efforts, ce ne sera pas de notre faute.

Une observation en passant, concernant spécialement les grandes cités, suffira pour nous convaincre que la cause principale de la plupart des faillites se trouve dans les particularités de ceux qui font faillite, plutôt que dans les conditions contre lesquelles ils ont dû lutter. Etudiez les méthodes de ceux qui réussissent et vous verrez qu'ils mettent tout leur coeur à leur travail et qu'ils n'en sont pas détournés par les plaisirs de la société, les sports en plein air et le théâtre ou des amusements semblables.

Je ne veux pas dire qu'il faille s'abstenir de tout passe-temps de ce genre, mais ces passe-temps ne devraient occuper qu'une place secondaire dans notre esprit et nos occupations, car personne ne peut espérer réussir dans le monde sans concentrer toute son énergie vers l'obtention de l'objet en vue. Sous ce rapport, les mêmes règles s'appliquent aux affaires et au commerce.

Avant de débuter dans n'importe quelle affaire, un homme devrait se mettre au courant de tous ses détails, se rendre compte des divers usages de toutes les marchandises offertes en vente, aussi bien que de leur valeur. Ne craignez pas d'accumuler trop d'informations, mais travaillez sérieusement d'une manière soutenue en recueillant toutes les données possibles à mesure que vous avancez et en découvrant l'endroit où les diverses marchandises peuvent être obtenues au meilleur avantage.

Ponctualité et persévérance

D'après moi, sentir que l'on a fait son devoir tout entier devrait être un encouragement suffisant pour agir comme il a été dit ci-dessus. Le sentiment du devoir entraîne avec lui des habitudes constantes et la ponctualité. Ne manquez jamais à un engagement, car la ponctualité est le principal appui du succès en affaires.

Beaucoup de personnes de capacités ordinaires et sans autre assistance que leurs connaissances des conditions des affaires dans leur commerce particulier doivent à leur persévérance, à leur ponctualité et à leur économie des résultats dépassant de beaucoup leurs espérances. Il s'ensuit que nous ne devrions jamais nous décourager, mais faire face résolument à toutes les difficultés, employer celles-ci comme un marche-pied vers le but désiré, car ce qui semble ne pas pouvoir être atteint aujourd'hui, peut être aisément accompli demain.

Cultivez la droiture et l'honnêteté qui sont des choses indispensables au succès. Tenez toujours votre parole. Ne déclarez jamais une chose sans être sûr qu'elle est vraie et, si vous vous apercevez plus tard que vous avez fait une erreur, n'hésitez pas à le reconnaître. En agissant ainsi, vous conserverez la confiance non seulement de vos clients, mais aussi de vos fournisseurs.

Tout ce que j'ai dit peut se résumer en un mot: "Caractère". L'économie est une autre qualité indispensable, car comme vous le savez tous, l'extravagance est la plus fréquente cause des faillites. Je fais allusion à cette extravagance développée par des réunions et des bombances entre amis, qui vous éloignent de

votre travail et de votre pupitre. Cette vérité est si généralement admise qu'il semble inutile d'y insister. Je provoque la contradiction quand je dis que les affaires ne sont pas un passe-temps, mais un moyen d'acquérir une fortune ou tout au moins une certaine aisance et que le but d'un marchand devrait être de recueillir de grands profits de son commerce, non seulement pour son propre bénéfice et celui de sa famille, mais aussi pour le bénéfice de ses employés.

Une partie du travail à laquelle en général les marchands n'apportent pas assez d'attention, est la tenue des livres. Si vous vous rendiez compte de la variété d'informations et de données qui peut être obtenue grâce à un système convenable de comptabilité, même en ce qui concerne un petit détaillant, vous ne penseriez pas à pratiquer cette fausse économie, chose dont tant de commerçants sont coupables. Qu'est-ce qui pourrait être plus utile que de se rendre compte du montant des ventes et des achats, des valeurs du stock, de l'actif et du passif? En tout cas, vous reconnaissez que, si vous aviez une fois par mois de ces données, vous seriez mieux renseignés quant aux conditions réelles des affaires et vous seriez en meilleure position pour pousser en hâte les choses à un point culminant satisfaisant, car la tenue des livres est la clef du succès.

Emerson a dit: "Personne, sauf vous-même, ne peut vous enlever le succès final."

* * *

L'achalandage (Good will). Qu'est-ce que c'est? Comment est-il évalué?

L'achalandage (good will) est défini dans le dictionnaire International de Webster, au point de vue des affaires : " Avantage commercial possédé par tout commerce, dû à sa popularité établie, à sa réputation, à son patronage, à sa publicité, à sa localité, etc., en dehors de son stock ou de son capital: un sentiment amical ou une influence exercée en vue de transmettre la clientèle de tout magasin ou de tout commerce à un successeur: le droit d'acquérir un commerce ou des relations commerciales, acheté d'un propriétaire ou d'un tenancier qui quitte les affaires."

A cela on peut ajouter les marques de commerce pour une maison manufacturière, les brevets et formules pour la fabrication des divers produits.

Comment cet achalandage est-il évalué?

L'achalandage, qu'il soit commercial ou industriel, doit être évalué sur ses propres mérites. Ces mérites sont aussi variés qu'il y a de sortes de commerce ; mais tous sont estimés en proportion du revenu. Je crois que tous ceux qui ont étudié complètement la question n'émettront pas une opinion, à moins que ce ne soit dans un sens général.

L'achalandage commercial diffère de celui des industries manufacturières, parce que dans ces dernières sont compris les marques de commerce, les droits brevetés et les formules, ainsi qu'il en est pour les manufactures de spécialités qui, quelquefois, ont besoin de très peu de capital et produisent de très forts revenus.

Quand on achète le commerce d'un compétiteur et qu'on acquiert le seul contrôle de certains articles, on peut payer un très haut prix pour ce qui peut être appelé l'achalandage, mais on achète simplement le compétiteur.

L'organisation d'une maison de commerce est sûrement un des principaux facteurs de la valeur de l'achalandage. S'il s'agit du commerce d'un seul homme, ce commerce a moins de valeur que s'il était organisé de telle manière que l'autre partie puisse confier à ses employés cette administration en son absence.

Comme exemple du peu de confiance qu'on peut apporter aux estimations des valeurs de l'achalandage, je rapporterai un fait qui est venu à ma connaissance.

Deux manufacturiers de certaine ligne dans l'industrie de la quincaillerie avaient entre eux plus de 75 pour cent des marchandises vendues. Ils s'amalgamèrent et maintenant, ils ne font pas plus de 55 pour cent sur toutes les marchandises vendues dans cette ligne particulière. Aucune bonne explication ne saurait être donnée de ce fait, si ce n'est qu'il est vrai.

Cela vous montre que la valeur de l'achalandage de tout établissement a beaucoup moins d'importance pour un compétiteur que pour l'acheteur qui a l'intention de continuer les affaires et qui achète un commerce en activité.

Quand la Compagnie Ogilvie Flour Mills mit son stock au "Stock Exchange", on apprit que la valeur des marques de commerce et des formules était estimée à $1,250,000.

En Angleterre, la valeur intrinsèque de l'établissement de Guinness's Porter était de $100,000; mais cette valeur fut capitalisée à $700,000 parce que le revenu augmenté était suffisant pour payer un bon dividende.

Quelle était la valeur, il y a vingt ans, de l'achalandage de Morewood & Co., pour sa tôle galvanisée marque "Lion" et de la Tupper Co., pour son fer-blanc Bradley? On pouvait à peine vendre autre chose alors. La Compagnie Morewood vendit son industrie à John Lysaght, Limited, qui discontinua, la marque " Lion " pour vendre la marque " Queen's Head ". La Compagnie Tupper n'est plus en affaires aujourd'hui, la valeur de l'achalandage de ces deux Compagnies est nulle.

Il n'y a pas si longtemps que la maison Wade & Butcher était la seule maison de confiance pour les rasoirs. L'achalandage, en tant que le marché Canadien est concerné,avait une valeur beaucoup plus grande il y a vingt-cinq ans.

Les licences pour vendre en détail des liqueurs dans la cité de Montréal, avant l'adoption de la loi limitant à quatre cents le nombre de ces licences, se vendaient $1,500; aujourd'hui, la valeur du certificat seul est de $7,000, en raison de la limitation. Un des derniers transferts de licence enregistrés montre que ce prix a été de $29,000 pour le certificat seul, en dehors du stock et de l'ameublement.

Qui pourrait estimer la valeur de l'achalandage de la maison de coutellerie Jos. Rodgers & Son, de la maison de parfumerie Roger & Gallet, de Fry's ou de Menier, pour les chocolats, de Pear pour les savons, de Disston pour les scies, de Maydole pour les marteaux et de Spear & Jackson pour les limes et les scies?

Cela prouve sans aucun doute que la valeur de l'achalandage est particulière à chaque cas.

Au Conventum de Hamilton, j'ai dit que dans mon opinion, la valeur de l'achalandage pouvait être estimée à dix fois la moyenne des profits nets d'un commerce, en tenant compte, comme il convient, de l'intérêt du capital investi. Pour rendre ceci clair, supposons qu'un commerce avec un capital de $100,000 produise un profit net de $10,000; déduisez 6 pour cent de $100,000, c'est-à-dire, $6,000, il reste $4,000; multipliez par 10, le résultat est $40,000, valeur de l'achalandage. L'année suivante, le même profit est fait, l'intérêt de $40,000 à 6 pour cent est de $2,400, laissant une balance de $1,600 à ajouter à la réserve. Ce montant de $2,400 n'est pas une rémunération excessive du pouvoir créateur d'un commerce qui peut donner immédiatement un tel revenu à un homme nouvellement établi.

BANQUE D'HOCHELAGA

Le nouveau gérant local

M. Gustave Leduc, assistant-gérant de la Banque d'Hochelaga, vient d'être promu gérant local au siège social de cette banque, en remplacement de M. Charles Giroux récemment décédé.

Cette nomination était généralement prévue. C'est, d'ailleurs, pour M. Gustave Leduc, un avancement bien mérité par ses services antérieurs dans un poste élevé et plein de responsabilités. Nous l'en félicitons avec la clientèle de la banque d'Hochelaga qui apprécie sûrement l'excellent choix fait par ses Directeurs.

LA BANQUE D'ONTARIO

Un appel à la double responsabilité

C'est en vain que les actionnaires de la défunte Banque d'Ontario ont eu l'espoir qu'ils n'auraient rien à rapporter, du moins tant que les causes contre les anciens directeurs de la dite banque n'auraient pas été jugées.

Comme nos lecteurs le savent, les actionnaires des banques insolvables peuvent être appelés, en cas d'insuffisance d'actif, à verser pour satisfaire les créanciers, un montant égal à celui des actions au pair qu'ils détiennent; ce'st ce qu'on appelle la double responsabilité.

Or, il appert qu'il existe un déficit de $550,000 à $600,000 pour satisfaire intégralement les créanciers de l'ancienne Banque d'Ontario et ces créanciers demandent à rentrer dans leurs créances.

Dans ces conditions, le devoir des liquidateurs, et entre autres de l'arbitre, est d'appeler les créanciers à parfaire le montant nécessaire pour purger les dettes.

La liste des actionnaires auxquels des contributions sont ou seront demandées, contient 625 noms dont les actions réunies représentent au pair une somme de $1,250,000.

Si le montant des créances à payer s'élève à $600,000, c'est bien près de 50 p. c. de la valeur au pair de leurs actions que ces actionnaires seront appelés à rapporter.

Il est bien difficile de dire si, à la suite de cet appel aux actionnaires, les poursuites intentées aux anciens directeurs seront continuées ou abandonnées. En tous cas, si les directeurs étaient éventuellement condamnés à payer certaines sommes, ces sommes, venant en excédent de ce qui serait nécessaire pour payer les créanciers, seraient réparties entre les actionnaires au prorata des versements qu'ils sont actuellement appelés à faire.

MUTUAL RESERVE LIFE INS. CO.

Paiement d'un dividende

Le liquidateur Canadien de la Mutual Reserve Life Insurance Co. donne avis qu'un dividende intérimaire de quarante pour cent (40%) sera payé aux porteurs de police et aux bénéficiaires d'assurances sur la vie qui ont des réclamations contre les biens de la Mutual Reserve Life Insurance Company au Canada et dont les réclamations ne sont pas contestées, pourvu que des garanties éventuellement données sur ces polices ne soient pas en excès du dividende à payer. Avant la remise du dividende les ayants droit sont requis d'envoyer par lettre enregistrée adressée au liquidateur de la Compafgnie à son bureau, 33 rue Scott, à Toronto, leurs polices, ainsi que tous reçus, assignations et documents y relatifs. Lorsque les garanties dépasseront le dividende à payer, le dit dividende sera crédité en réduction des garanties. Il ne sera pas émis de chèque pour tout dividende inférieur à la somme de $5.00.

TRAVAIL RAPIDE EXECUTE PAR UN COUTURIER DE PARIS

Un célèbre couturier de la rue de la Paix a donné dernièrement un exemple de son esprit d'entreprise, exemple qui a été rarement égalé.

Une robe lui avait été commandée par câblogramme, par une riche Cubaine, avec instruction spéciale d'expédier cette robe par un certain navire. Presqu'au dernier moment, on découvrit un défaut sérieux dans la robe.

Il était impossible de l'expédier telle qu'elle était. Sans un instant d'hésitation, le maître couturier donna l'ordre de confectionner une autre robe en temps voulu pour le départ du navire.

A midi, vingt-cinq ouvrières furent mises à l'oeuvre, mais on se rendit compte qu'il était impossible, même en travaillant jour et nuit, de finir la robe pour prendre le train du matin qui se rendait au port du navire.

Toutefois, vers 10 heures, la robe était terminée et envoyée en automobile spécial pour prendre le bateau. L'automobile arriva au quai d'embarquement juste dix minutes avant le départ du bateau.

Le prix de la robe était de $500, et le coût du matériel extra, du travail supplémentaire des ouvrières et de l'automobile, était de $250.

Toutefois, plutôt que de désappointer sa cliente, le couturier supporta sa perte de bon coeur.

LE CHOIX D'UNE CARRIERE

Le choix judicieux d'une carrière est de la plus haute importance pour un jeune homme. Celui-ci pense avoir toujours le temps de se décider à faire un choix, car pour le jeune homme qui a moins de vingt ans, les années semblent passer lentement ; mais il s'apercevra avant longtemps que le temps laissé pour le travail est court, excessivement court. Les années se succèdent très rapidement pour l'homme qui atteint la quarantaine, et c'est à peine s'il est plus que prêt au travail à l'âge de quarante ans, dit "Merchants' Journal". Quelques jeunes gens sont nés sous une bonne étoile; ils ont des aptitudes marquées pour un certain genre d'affaires, de sorte qu'il est inutile de les diriger de ce côté-là. Ils s'engagent dans cette affaire aussi naturellement qu'un canard va à l'eau. Mais le jeune homme en général n'a pas un penchant aussi marqué.

Il ne peut pas, non plus que ses amis, se récouvrir des aptitudes spéciales. Il a une intelligence moyenne et c'est tout; cependant il est rare qu'un homme ne naisse pas avec de meilleures aptitudes pour un genre de travail que pour un autre.

Le jeune homme devrait s'étudier et ses amis plus âgés devraient l'aider. Presque tous les jeunes gens ayant quelque valeur, et ce sont les seuls dignes de considération, ont quelque ami réfléchi, dont le jugement est bon, qui a fait preuve de bon sens et qui connaît les hommes par expérience. Le jeune homme devrait aller trouver cet ami, avoir avec lui une conversation à coeur ouvert et lui demander conseil.

Au début, acceptez tous les conseils que vous pouvez obtenir, mais rappelez-vous que vous devez faire vous-mêmes votre choix. Un conseil, c'est-à-dire un bon conseil, vient en aide, mais ne fait pas l'homme, et une fois votre esprit fixé sur ce que vous voulez faire, maintenez votre décision et préparez-vous au travail. Ne faites pas l'erreur d'entreprendre une affaire avant que vous n'y soyez préparé.

Le jeune homme peut sembler ne pas faire des progrès aussi rapides qu'il le devrait.

Il peut lui sembler qu'il devrait gagner de l'argent au lieu d'en dépenser en suivant les cours d'une école où il forme son esprit; mais à la fin il s'apercevra qu'il est avantageux d'être armé pour ce qu'il veut entreprendre.

Le but d'un homme dans la vie devrait être autre que de gagner de l'argent uniquement. Evidemment, il est agréable d'avoir beaucoup d'argent à sa disposition. L'argent est la clef de tout. Il permet de se procurer tout le luxe désirable et toutes les commodités. Grâce à lui les forces de la nature sont mises à la disposition de l'homme, et l'électricité mystérieuse est obligée de lui obéir : grâce à l'argent on perce des tunnels à travers les montagnes et on dérive les cours d'eau. Cependant, il me semble, après tout, que la possibilité de gagner de l'argent ne devrait être qu'un objet secondaire dans le choix d'une carrière.

Le jeune homme devrait tout d'abord se demander dans quel genre d'affaires il pourrait être le plus utile au monde et à ses semblables. Il peut se faire que, dans l'épicerie, il y ait pour lui un champ plus large d'utilité que dans un autre commerce: alors qu'il se fasse épicier. Il peut être plus utile à ses semblables et mieux réussir pécuniairement comme fermier; qu'il se livre à la culture. Il pourrait peut-être faire plus de bien comme médecin et chirurgien que dans toute autre profession: dans ce cas il doit suivre sa vocation. Toutefois, ce que je désire faire ressortir, c'est que, dans le choix d'une carrière, le jeune homme devrait toujours se poser la question suivante: Dans quelle carrière puis-je rendre le plus de services au monde?

LA DENTELLE ET LES METHODES ALLEMANDES DE FABRICATION

Un rapport intéressant et détaillé sur les méthodes employées dans la manufacture des broderies et des dentelles à Plauen, Allemagne, a été publié par un représentant du gouvernement des Etats-Unis, dit "Furniture and Upholstery Journal": La production annuelle des manufactures de Plauen est évaluée à $19,600,000, ce qui donnera quelque idée de l'importance de l'industrie. Sur cette production, un-cinquième seulement est retenu pour l'usage de l'Allemagne, le reste étant exporté en grande partie aux Etats-Unis et en Angleterre. Les exportations aux Etats-Unis en 1907 se sont élevées, pour les rideaux, à une valeur de $18,746 et pour les dentelles et les broderies, à une valeur de $3,602,804. La ville de Plauen est située dans les vieux centres commerciaux qui s'étendent entre l'Allemagne du Nord, la Bohême, la Bavière et sa population a commencé de bonne heure à s'occuper des industries du foyer, spécialement de celle des textiles. Le travail moderne date de 1857, alors que la première machine à main pour la fabrication de la broderie y fut introduite de Suisse. Mais ce ne fut pas avant 1881, quand Herr Bickel de Plauen eut l'idée de broder sur tulle, que la spécialité qui a rendu célèbre la ville de Plauen, débuta. L'idée de broder sur tulle fut suivie plus tard par la broderie sur un matériel qui devait être enlevé ensuite chimiquement et ne laisser que la dentelle en broderie elle-même. Depuis le début de cette spécialité à Plauen, la population a augmenté de 30,000 à 100,000 habitants, les ouvriers y étant attirés de tous les points de l'Allemagne, par les salaires plus élevés. Pendant quelque temps, cette spécialité fut presqu'un monopole de la ville de Plauen et même aujourd'hui, elle est plus développée dans cette ville que dans toute autre contrée du monde. C'était la coutume chez les opérateurs, d'acheter ou de louer quelques machines, de les installer chez eux et d'employer des ouvriers habiles pour les mettre en opération. Dans les années prospères, ces industriels obtinrent facilement des ordres et quelques uns sont devenus de grands manufacturiers, mais en ce moment, beaucoup d'entre eux ressentent la dureté des temps et quelques-unes de ces firmes non encore développées complètement disparaîtront probablement. Le manque de commandes des Etats-Unis se fait sévèrement sentir et toutes les manufactures font de courtes journées, tandis que beaucoup d'entre elles ont fermé leurs portes. Quand on considère l'industrie des dentelles, à Plaueu, on peut remarquer que la dentelle peut être faite par trois méthodes différentes, c'est-à-dire: dentelle à piqûre faite à la main et connue sous le nom de point de dentelle; dentelle au fuseau faite en entrelaçant à la main les divers fils autour d'épingles plantées dans un coussin et enfin, la dentelle faite à la machine qui est manufacturée d'après de nombreux systèmes. La plus grande partie des articles de Plauen est faite sur des machines actionnées soit à la main, soit mécaniquement. Les articles à piqûre de chaîne sont faits sur la machine à tambour; les articles à piqûre de chaîne ordinaire, sur la machine à broder à la main et les dentelles sur les machines Schifft. Les machines Schifft ont augmenté constamment à Plauen et on estime maintenant qu'il y en a 7,000 en opération. Chacune de ces machines est estimée produire $380 de dentelle par an. Les broderies à piqûre de chaîne sont faites sur des machines à tambour et nos machines à coudre à dentelle; on les emploie principalement pour les rideaux, doilies, etc. Le travail à Plauen en broderie blanche régulière est fait sur des machines à broder à la main, ces marchandises sont semblables aux marchandises suisses, mais le produit est principalement de la catégorie à bon marché, car les manufacturiers de Plauen ne peuvent pas rivaliser avec les manufacturiers suisses pour les dessins plus compliqués. La raison en est que la broderie blanche est une branche secondaire de l'industrie à Plauen, tandis qu'à St. Gall, c'est le travail principal, qui y a été amené à un haut degré de perfection. Un autre point important, est que le blanchiment à St Gall est d'un blanc plus mat que celui fait à Plauen, à cause de la différence des eaux de ces deux pays. L'opérateur suisse est plus habile que l'opérateur allemand, bien que son salaire dans cette ligne soit plus faible. La stabilité de la dentelle dépend plus du dessin artistique que du simple finissage mécanique. Les



Col et Manchettes en Lingerie; Col Rabattu et Longues Manchettes pour porter par-dessus les Nouvelles Manches Directoire.
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co., Toronto.



Ceinture Nouveauté en Cuir.
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co., Toronto.



"Nets à Rideaux"

N'oubliez pas, Messieurs les Marchands, que voici le temps où vous devez voir à réassortir votre rayon de Nets à Rideaux. Nous sommes en mesure de vous offrir actuellement le plus bel assortiment de Nets à Rideaux, Brise-Bise, Vitrage, Valence, Bonne Femme, etc, etc.

"Rideaux"

Nous avons reçu, il y a quelques jours seulement, une nouvelle importation de Rideaux à la paire, et nous sommes sûrs que nous offrons au commerce les meilleures valeurs de Rideaux sur le marché Remarquez que nous vendons un Rideau de 3½ verges de longueur par 60 pouces de largeur pour 75c la paire, d'une qualité exceptionnelle. Nous vous montrons une collection très considérable, car nous avons environ cinquante dessins et qualités différents, variant en prix, depuis 25c la paire jusqu'à $7.00 la paire.

"Ruban E 255"

Qui ne connait cette ligne de Ruban taffetas ? Elle est connue de l'acheteur aussi bien que du consommateur. Sa qualité supérieure parle par elle-même. Si vous ne l'avez pas en stock, ayez-la, car elle vous sera demandée, et c'est ici que vous la trouverez ; nous l'avons continuellement en Stock dans vingt-cinq nuances, depuis le numéro 3 jusqu'au numéro 60.

"Broderies"

Nous sommes heureux de vous annoncer que nous devons recevoir ces jours ci, 100,000 verges de Broderies, dont 50,000 verges sur cambric et 50,000 verges sur Mousseline. Ce lot, qui est sans doute trop considérable pour un seul marchand, est divisé par boîtes de 500 verges chacune, de sorte que, tout en accommodant chacun de nos clients, tout le monde en bénéficie. Nous ajouterons que c'est le plus beaux "JOB" qui ait été offert jusqu'ici par qui que ce soit. Ne manquez pas d'en profiter.

Alphonse Racine & Cie.

SEULS AGENTS POUR LA "SOIESINE."

MONTREAL.

Bureau à Ottawa
111 Rue Sparks

Bureau à Manchester
11 Albert Square.

Bureau à Québec
Batisse Banque Nationale, St. Roch.

Dernières Créations de la Mode

NOUVELLE ETOLE A FLEURS



Garniture de Ruban. — Photographie par Joël Feder.

Les longues lignes produites par les étoles, les panneaux et autres garnitures similaires tombant des épaules seront en grande vogue l'été prochain. Ce costume en toile brodée est excessivement simple, bien que le modèle ait du chic donné par les motifs brodés géométriques, séparés par des entre-deux d'insertions brodées à la machine.

Un joli cachet est donné à ce costume par l'étole en ruban de velours et en fleurs; le ruban est d'une nuance douce de lavande. Sur ce ruban, de délicats boutons de rose blancs et de violettes pourpre sont fixés, quelques-unes des tiges étant munies de broche pour que les fleurs fassent saillie hors du ruban.

Dernières Créations de la Mode

ROBE AVEC PANNEAU





Photographie par Joël Feder.

Il y a une vogue en ce moment à Paris pour l'étole ecclésiastique — ou tablier, qui tombe en avant, ou en arrière, ou en avant et en arrière.

Quelquefois les tabliers n'accusent pas la taille, mais pendent parfaitement droits à partir du buste jusqu'à l'ourlet.

Le tablier a une largeur d'au moins quatre pouces, suivant que la stature de la personne le permet. Les tabliers les plus gracieux portent une broderie compliquée en dessins grecs ou égyptiens. Dans notre gravure, le tablier est en satin assorti à la robe, avec une broderie grecque en soie d'un ton plus foncé.

dessinateurs des marchandises les plus fines sont des hommes d'une très grande habileté. Le gouvernement allemand encourage la création d'écoles spéciales situées dans tous les centres manufacturiers qui produisent cette spécialité. A Plauen, il y a une école industrielle royale qui a beaucoup contribué, grâce aux dessinateurs habiles qu'elle a produits, à développer et à perfectionner l'industrie de la dentelle faite d'après gravures à l'eau forte. En relation avec l'école est un musée contenant une des plus belles collections existant en Europe de dentelles anciennes et modernes. Des musées succursales sont situés aussi près des centres manufacturiers et les objets qui y sont exposés sont échangés avec le musée central de Plauen. Il y a en tout environ 480 maufacturiers de broderie et de dentelle à Plauen, dont la majorité forme des firmes particulières. Les plus grandes manufactures sont pour la plupart élevées de quatre étages, mais beaucoup préfèrent avoir leurs métiers dans un bâtiment à un seul étage, genre en dents de scie, de manière à obtenir un éclairage parfait et un plancher ferme. L'emploi de machines automatiques augmente plus vite à Plauen qu'à St. Gall. La vitesse des machines à broder est de 120 points à la minute, tandis que les machines automatiques font une moyenne de 90 à 100 points. Au pantographe, il faut employer un homme et une jeune fille pour surveiller le travail, maintenir les bobines pleines et une jeune fille pour passer les bobines dans la navette. Avec la machine automatique, on se dispense de l'homme. Les piqueurs gagnent une moyenne de $10.28 par semaine, tandis que les jeunes filles sont payées environ $5.00 par semaine. Les manufactures, en temps normal, travaillent pendant onze heures par jour et huit heures le samedi, soit soixante-trois heures par semaine.

L'IMPERMEABILISATION DES TISSUS

On imperméabilise les tissus en les imprégnant de sels métalliques, en les enduisant d'huile, de graisse et de cire, ou de caoutchouc, ou bien en les traitant par des solutions ammoniacales de cuivre. On emploie le premier procédé pour les voiles de navire, on imprègne la toile d'alun ou d'acétate de calcium, puis on la plonge dans un bain de fixation contenant du savon, qui forme dans le tissu un savon de chaux ou d'alumine.

Le second procédé est employé pour les manteaux imperméables, le cuir imité, etc. Le tissu passe entre des cylindres chauds puis sur un cylindre de cire, etc.

Dans le troisième procédé, on applique une solution de caoutchouc dans du bisulfure de carbone, du chloroforme, ou toute autre substance dissolvante. Ce procédé est employé pour les mackintoshes et les bonnets pour prendre des bains; on l'applique aussi au fil.

Dans le quatrième procédé employé dans la manufacture des reliures de livres et du la grosse toile Willesden, on fait passer le tissu en coton dans une solution d'oxyde de cuivre dans de l'ammoniaque, qui dissout la couche superficielle et, par évaporation, la laisse sous forme d'un enduit de cellulose. Le procédé est complété en faisant passer le tissu entre des cylindres. Il existe encore d'autres procédés, mais ceux indiqués ici sont les plus importants. — (Scientific American).



Nouveau Col Stock en Lingerie, Garni d'une imitation de Dentelle Irlandaise.
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co., Toronto.

PUBLICITE

Quelques suggestions

La seule réunion de mots annonçant, en toute vérité, qu'une maison de commerce met en vente un grand nombre d'articles, que ces articles sont de bonne qualité et vendus à prix raisonnables, ne constitue pas nécessairement une bonne publicité. Si les mots employés peuvent éveiller certaines idées dans l'esprit du lecteur, idées qui en feront naître d'autres, si toutes ces idées peuvent évoquer les raisons pour lesquelles le lecteur devrait acheter une ou plusieurs des choses énumérées, l'annonce aura de la valeur, si elle est bien faite. Cela est particulièrement vrai si la rédaction ou des vignettes, ou si ces deux choses sont faites pour atteindre l'esprit par les sens et faire travaillers la mémoire de telle sorte qu'il soit bien fixé dans l'esprit du lecteur que telle maison fait une spécialité de certaines choses dont il a besoin ou dont il peut avoir besoin à un moment donné. — (Profitable Advertising).

* * *

Le propriétaire d'un restaurant avait "loué" le verso de sa carte de menu à un fabricant de voitures, pour y faire imprimer des annonces. Un jour, un client très pressé se précipita dans le restaurant, s'assit à une table, et le garçon lui présenta le menu du mauvais côté. Le client prit son lorgnon, frisa sa moustache de la main gauche et cria d'une voix de tonnerre: "Servez-moi un cab, un landau, deux victorias et un dogcart. Avez-vous des chars funèbres?" Le garçon s'enfuit.—(London Graphic).

* * *

Bien fou est l'homme qui se vante de choses absolument impossibles à réaliser pour lui. Tout aussi fou est l'annonceur qui vante des mérites que son produit ne possède pas.

Ne pas lire un journal pendant un mois serait chose aussi malheureuse que de ne pas lire une ligne de nouvelles pendant le même temps.

"Du Capitole à la Roche Tarpérienne", voilà ce qui décrit la biographie d'un homme qui ne croit pas que la publicité a une importance capitale dans l'établissement d'un commerce.—(Louisville Courier-Journal).

LE FACTEUR DU SUCCES COMMERCIAL

Qu'est-ce qu'un journal commercial? C'est la fondation même sur laquelle un commerce est établi. Quel que soit ce commerce, le journal qui le soutient, lui donne de la force et c'est l'intermédiaire qui tient ce commerce en contact intime avec toutes les industries du monde.

Quand une industrie n'a pas pu arriver à se faire représenter par un intermédiaire, cette industrie doit être bien peu importante en vérité.

Etre sans défenseur de son propre commerce, c'est comme être sans personne avec qui faire affaires, dit "National Laundry Journal", de Chicago.

La presse commerciale a une influence que n'a aucune autre publication. Elle atteint tout le commerce représentée par elle, et elle fait sentir sa puissance bienfaisante.

Son champ d'action est étendu; son action ne s'arrête pas; elle est aussi régulière que le lever du soleil.

Le journal commercial contient de la matière à lire variée, concernant le comerce dont il s'occupe, et cela sous une forme condensée.

Ses lecteurs n'ont pas à feuilleter des pages et des pages avant de trouver ce qu'ils jugent le plus intéressant. Ils peuvent, d'un coup d'oeil, trouver ce dont ils ont besoin.

S'ils s'intéressent plus aux annonces qu'aux articles, ils y trouvent la description et l'illustration de tous les appareils les plus nouveaux, et rien n'est négligé par les éditeurs pour faire apprécier leur journal.

Le journal commercial convient mieux que le journal quotidien au but que se proposent ses abonnés et aux annonceurs.

Un homme cherchant à se renseigner sur son commerce, grâce à l'expérience d'autrui, trouve ces renseignements dans les journaux commerciaux.

Aucun homme, si bien informé qu'il pense être, ne manque de trouver quelque idée dans la lecture de ses journaux commerciaux.

Cela est vrai de toutes les branches du commerce, des plus élevées comme des plus humbles.

Un examen attentif de la "Trade Press List" vous convaincra que les journaux commerciaux sont nombreux. Les grands marchands de nouveautés, les marchands de ferronnerie et les manufacturiers d'acier, les manufacturiers de vêtements. les grands fabricants d'instruments agricoles, les architectes, les chimistes, les confiseurs, les tonneliers, les dentistes, les distillateurs, les ingénieurs, les électriciens, les minotiers, les photographes et jusqu'aux buanderies—toutes ces industries ont leurs journaux commerciaux, qui font tous honneur à celles qu'ils représentent.

Presque tous ces journaux ont un grand mérite. On pourrait passer des heures à parler en faveur des publications commerciales; mais on ne pourrait rien dire de plus en leur faveur.

Ce sont eux qui instruisent les hommes dans toutes les industries, et comme éducateurs, ils devraient recevoir la considération et le patronage de chaque manufacturier s'adressant aux hommes d'affaires du monde entier.

Mais les reçoivent-ils?



Chapeau distingué.
Salles d'exposition de
The D. McCall Co., Limited.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.



Modèle de Rebeau, Paris.

Chapeau exquis en chanvre couleur taupe avec appliqué de corde couverte de soie et rosettes en braid de crin. Aigrettes et antennes à gauche.

DESCRIPTION DE CHAPEAUX PARISIENS

Page 28. — Charmant modèle de Rebeau. La forme pressée est en milan couleur taupe. La garniture très simple consiste en un appliqué fait en couvrant du cordonnet de bandes de soie taffetas bleue Natier, coupée en biais. Ces bandes sont cousues ensemble de manière à former une bande continue, et posées sur la corde. Les bords sont réunis et assemblés au moyen d'une couture étroite d'un huitième de pouce. La couture est faite au moyen d'une piqûre unie qui sert de fil à coulisser, grâce auquel la soie est plissée sur la corde.

Quand on a ainsi couvert environ cinq verges de corde, on coud celle-ci au chapeau en formant un dessin à effet de pétales et de vigne. Trois motifs de cinq pétales chacun sont cousus à gauche au quart en avant, à gauche en arrière et à droite au quart en arrière respectivement. Deux motifs de trois pétales chacun sont cousus en avant à droite et en arrière à droite. Entre ces deux motifs, on monte une plume de fantaisie sous un cabochon formé de la corde couverte de soie. Ce cabochon consiste en un petit cercle entouré de six autres cercles.

De petites rosettes en braid de crin gris sont faites en tirant le fil à coulisser à un des bords du braid.

Ces rosettes ont à leur centre de minuscules boutons en paille toscane. On fait vingt-six de ces rosettes en employant un braid étroit de pyroxyline.

Ces rosettes sont appliquées à chaque pétale, bordées par la corde couverte de soie; elles ont cinq pétales cacune et forment le cabochon au centre des cercles.

Dans les motifs qui ont trois pétales chacun, les rosettes ne sont employées qu'au centre du groupe. Une plume formée d'un groupe d'aigrettes et de deux longues plumes de la queue de l'oiseau de paradis, est montée à droite sous le cabochon. Le chapeau n'a pas de bandeau et est doublé de soie-taffets de couleur taupe.

Page 30.—Ce chapeau exquis est en braid Yedda, bleu Alice, cousu sur une forme en broche. La carcasse a la forme



Modèle de Rebeau, Paris.

Chapeau chic en braid bleu yedda, sur forme "mob cap".
Violettes, roses et noeud de ruban en arrière.

d'une poêle renverée, le dessus est plat et la passe s'abaisse; elle est supportée par un tour de tête et de la broche. On couvre d'abord la carcasse de mouseline à chapeaux couleur tan. Puis on coud à la passe du braid large de 1 1-4 pouce en quatre rangs.

Ce braid est disposé de manière à former un effet tuyauté. La calotte molle est en braid cousu rang suf rang en plateau. Il y a très peu de démarcation entre la calotte et la passe.

Un large ruban lustré (messaline) d'une nuance lavande claire est posé autour de la calotte et passé à travers la partie avant de la calotte. A ce point on le passe dans la passe et en arrière jusqu'au sommet de la forme; de là il s'étend jusqu'à l'arrière du chapeau, où on l'attache en un noeud souple, dont les bouts pendent à gauche.

La passe est couverte en dessous de braid cousu rang sur rang. Un bouquet de petites roses avec un groupe de violettes est placé en arrière à droite, en un bouquet plat contre la passe et s'étendant un peu au-dessous.

Une rosette des deux couleurs, dont le centre est un cabochon en jais, est placée à gauche. A droite deux oranges en velours, l'une en vert nuancé et l'autre en jaune, sont montées au-dessus et au-dessous de la passe avec une touffe de feuillage.

Page 32.—Chapeau de rue en chanvre gris, en lignes très élégantes. Le chapeau a une forme pressée; il est plutôt grand et se pose assez bas sur la tête. La garniture consiste en une bande plissée de ruban héliotrope, posée sur la passe, et s'étendant sur la calotte à droite, où le ruban disparaît sous une grande aile souple héliotrope. Un double rang de petites roses de juin épanouies en nuances héliotrope et formant guirlande est posé le long du ruban et le suit jusqu'au sommet de la calotte. Cette simple garniture complète ce chapeau très distingué.

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.



Modèle de Louison, Paris.

Chapeau en milan gris, avec teinte héliotrope; plume souple héliotrope et roses nuancées héliotrope fixées sur un ruban plissé de nuance assortie.

LA CONSCIENCE EN AFFAIRES

Il peut être dur d'écouter sa conscience; mais celle-ci ne fait jamais d'erreur quand il s'agit de décider entre le bien et le mal.

A un moment donné de la vie, chaque homme peut facilement apprendre par sa conscience ce qui est bien et ce qui est mal, et certains hommes se conduisent de telle sorte qu'ils savent toujours faire cette différence; ce sont des hommes avec qui on peut faire affaires en toute sécurité. Tant qu'un homme consulte sa conscience, il n'en imposera pas à un autre.

Toutefois beaucoup d'hommes prennent l'habitude de transiger avec leur conscience, faisant une chose suivant ce qu'elle leur dicte puis plusieurs autres dans le sens que leur indique leur ambition; ils continuent cette pratique jusqu'à ce que leurs facultés soient si affectées qu'ils semblent ne plus pouvoir écouter la voix de leur conscience qui ne cesse de leur donner des conseils. Quand on en est arrivé à ce point il est facile d'aller à la dérive jusqu'à ce qu'on ne discerne plus ce qui est bien de ce qui est mal.

L'éducation commerciale donnée de nos jours est généralement d'une sorte qui rend facile aux hommes de s'écarter peu à peu de ce que leur dicte leur conscience; mais il n'y a pas d'erreur plus grande, car on n'obtient jamais de réelle satisfaction dans la réussite, si la conscience ne sanctionne pas les méthodes employées pour arriver au but, et si elle n'est pas d'accord avec vous après le succès obtenu.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.

Patrons Butterick de HOWLAND.

Oui, les Patrons Butterick sont une fois de plus dans leur demeure légitime, dans ce magasin.

Nous avons fait un essai loyal d'autres patrons; nous les avons mis en vente à la place des patrons Butterick; nous avons fourni aux femmes de Bridgeport toutes les facilités pour prendre une décision au sujet de ceux qu'elles préféraient; et à partir de maintenant nous vendrons les Patrons Butterick.

THE HOWLAND DRY GOODS CO.

La Howland Dry Goods Company, de Bridgeport, Conn., abandonna les Patrons Butterick, il y a deux ans, pour en adopter un autre qui, à cette époque, était l'objet d'une forte publicité

La déclaration ci-dessus faite dans une annonce récente de cette compagnie, parle d'elle-même.

ÉCRIVEZ-NOUS.

The Butterick Publishing Company

33 Rue Richmond Ouest, Toronto, Ont., Canada.

COMMENT DISTINGUER LES VRAIES DENTELLES DE LEURS IMITATIONS

La dentelle est un des plus jolis accessoires de la parure féminine; c'est un tissu ajouré formé uniquement de fils, de matières variées que l'ouvrière utilise au moyen de l'aiguille ou des fuseaux.

Tandis que la broderie a besoin d'un fond et est adhérente au tissu qu'elle enrichit, la dentelle se suffit à elle-même et n'a besoin de rien pour se maintenir. Elle est éminemment artistique; ne devant presque rien de sa valeur à la matière dont elle est faite, tout son prix est dû à la beauté du dessin et à la richesse du travail; ce sont les efforts réunis du dessinateur et de l'ouvrière qui, seuls, la rendent précieuse, et le talent de celui-ci, la dextérité de celle-là se sont ingéniés à varier à l'infini les genres de dentelles qui ont pris les aspects les plus différents selon les centres de fabrication.

On classe les dentelles en trois genres principaux: dentelles à l'aiguille, dentelles aux fuseaux, dentelles au crochet, suivant les instruments employés pour leur fabrication.



Fig. 1.
Carreau pour la dentelle aux fuseaux.

Il en est qui se font tout d'une pièce, c'est-à-dire qu'on va du commencement à la fin en exécutant en même temps le dessin et les fonds, sans interruption. D'autres se font par motifs qu'on relie ensuite par le travail du fond.

Les principales dentelles sont: le point d'Alençon, le point de Bruxelles ou point à l'aiguille, le point de Burano, le point Colbert, le point de France, le point de Venise, le point de Rose, le point de Sedan, auxquels il faut ajouter la dentelle sur filet, qui est de trois sortes: guipure d'art, filet Richelieu, filet Italien et la Renaissance qui n'est pas entièrement à la main, car elle demande l'emploi du lacet.

On exécute la dentelle à l'aiguille soit sur toile, soit sur parchemin sur lequel on a tracé le dessin à suivre.

Pour la dentelle sur filet, l'ouvrière a le dessin devant les yeux et elle le copie en comptant les carreaux.

Les principales dentelles aux fuseaux sont: la dentelle application d'Angleterre, la dentelle Arabe, la dentelle de Bayeux, la dentelle de Binches, la Blonde, le Bruges, le Chantilly, le Cluny, le Craponne, la Duchesse, la dentelle de Flandres, le point de Gênes, la Malines, le Milan, le Mirecourt, le point de Paris, la Valenciennes.

La dentelle aux fuseaux s'exécute sur un coussin ou carreau sur lequel on applique un carton troué représentant le dessin à suivre par une suite de trous qui



Fig. 2.
Point de Venise.

sont destinés à recevoir les épingles qui maintiendront les fils à la place qu'ils doivent occuper.

La dentelle au crochet ou point d'Irlande se fait sur le doigt, par motifs, en s'inspirant du dessin que l'ouvrière a devant les yeux.

C'est vers le XVe siècle qu'on commença à faire de la dentelle, du moins les documnts qu'on a pu réunir sur ce sujet ne permettent pas de croire qu'on en ait fabriqué plus tôt; un siècle plus tard cette industrie avait pris une grande extension; c'est un des principaux ornements des costumes de cour, elle est le complément naturel des riches étoffes de soie, des brocarts d'or, d'argent, des fines pierreries semées à profusion qu'on trouve non seulement dans le costume féminin, mais aussi dans les vêtements des hommes qui porteront de la dentelle jusqu'au commencement du XIXe siècle.

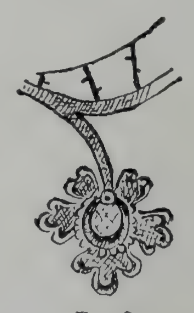


Fig. 3.
Fleur de venise vrai.

L'église aussi se sert de la dentelle pour orner ses autels et les vêtements de ses prêtres.

C'est faire oeuvre pie que de travailler à orner les objets de culte; combien de nobles dames occupèrent leurs loisirs à confectionner ces si riches, si artistiques dentelles, dont les trop rares vestiges qui nous restent forcent encore notre admiration.

Pourtant, au XVIIe et au XVIIIe siècles, époques où l'art de la dentelle était à son apogée, bien rares étaient les personnes qui pouvaient en porter; c'était un luxe trop coûteux pour qu'il fut à la portée de tout le monde. Il fallut arriver à une époque où tout se démocratisait, c'est-à-dire au commencement du XIXe siècle, pour qu'on songeât à faire de la dentelle à la mécannique qui en rendît le prix beaucoup plus bas et accessible à toutes les bourses.

Naturellement, on ne songea pas à créer de nouvelles dentelles qui eussent de suite porté la marque de leur fabrication et eussent été rejetées par la mode, avant même d'avoir eu le temps de se produire; mais on chercha à copier le plus fidèlement possible les vrais dentelles, et d'essais en essais, on parvint à un assez haut degré de perfection qui ne fut pas sans nuire au travail à la main.

On en vint à ne plus reconnaître la vraie dentelle de la fausse, ce qui est une hé-

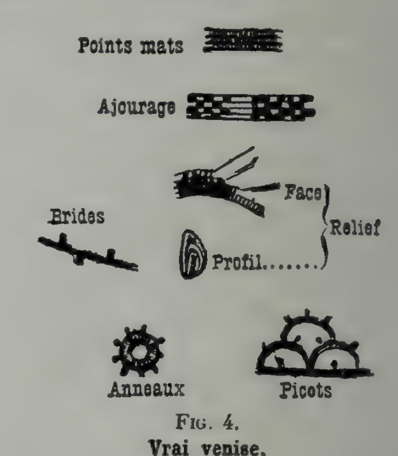


Fig. 4.
Vrai venise.

résie aussi grande que de confondre le strass avec le diamant, le zinc estampé avec le bronze ciselé, un chromo avec un tableau de valeur.

Comment donc faire; comment, lorsqu'il ne vous est pas donné de manier continuellement de la dentelle vraie ou fausse, lorsqu'il est impossible d'acquérir l'expérience que donne l'habitude, comment s'y prendre pour ne pas être trompé?

Comment reconnaître la dentelle vraie de son imitation?

L'industrie de la dentelle au métier a fait de tels progrès depuis une vingtaine d'années, on est arrivé a si bien imiter certains genres qu'il est parfois assez difficile de distinguer le vrai du faux.

Toutefois, malgré le grand développement de la dentelle mécanique, certains genres, de main-d'oeuvre très bon marché, n'ont pu être imités en raison du peu de profit que l'on tirerait d'une exploitation industrielle de cette espèce, et certains autres en raison de la difficulté

que présenterait leur exécution au métier ne sont encore fabriqués qu'à la main.

Parmi les premiers, citons les dentelles d'ameublement fabriquées au Puy, par une sorte de corporation dont les membres, se succédant de mère en fille, apprennent à manier le fuseau dès leur plus jeune âge et se contentent d'un très modique salaire, qui suffit à leur vie frugale.

Les dentelles de Mirecourt, appelées aussi arabes, pourtant plus chères que celles du Puy, mais d'un effet plus riche à cause du métier tournant qui permet une plus grande variété, une plus grande richesse de dessin et aussi du gros cordon ou bourdon qui entoure tous les motifs et leur donne un grand relief.

Dans ce même groupe, on peut encore ranger les dentelles sur filet (guipure d'art, filet Richelieu, filet italien), la Renaissance moitié à la main, moitié mécanique, puisque l'on emploie un lacet pour cerner le dessin qu'on remplit ensuite de points à l'aiguille.

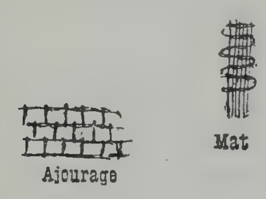




Fig. 5.
Venise imitation.

Pour toutes ces dentelles d'ameublement, la fabrication à la main, outre l'avantage du bon marché, permet d'obtenir un relief, un poids, une solidité, ce qu'en terme de métier on appelle la main, auxquels on ne pourrait jamais atteindre par le travail à la machine.

Mais cette tenue du travail, cette fermeté et cette élasticité, si nécessaires aux dentelles d'ameublement, qui font partie du décor des appartements et doivent se marier à des étoffes lourdes, au bois, au métal, à tout ce qui sert à meubler utilement ou à embellir nos demeures, ne sont plus aussi nécessaires lorsqu'il s'agit d'orner du linge ou des vêtements; dans ce cas, au contraire, la légèreté et la fantaisie sont les premières qualités à obtenir et cela les métiers de Calais et de Lyon y réussissent presque complètement.

On est arrivé, à Calais, à imiter si parfaitement le chantilly que même de vieux dentelliers s'y trompent.

L'imitation de la valenciennes est également arrivée à un haut degré de perfection; mais on comprendra sans peine que la fabrication à la mécanique de toutes les dentelles, même légères, ne peut être abordée avec un égal bonheur.

Lorsqu'on nous présente un point d'Alençon, un point à l'aiguille, une guipure du Puy ou de Craponne, un point de Bruges exécutés à la mécanique, nous n'avons aucun doute à leur sujet et il ne nous viendrait jamais à l'esprit de les

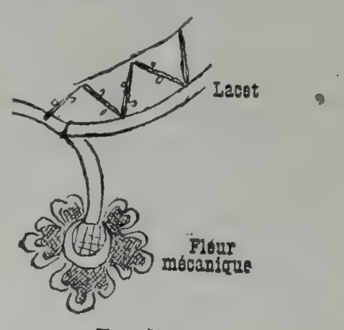


Fig. 6.
Venise imitation.

confondre avec leurs modèles; mais si l'on voulait donner à ces imitations d'autres noms, on s'apercevrait qu'elles ont donné naissance à de nouveaux produits qui, pour ne point approcher de la beauté des vraies dentelles, sont encore intéressants.

Calais et Nottingham (Angleterre) doivent leur prospérité à l'imitation des valenciennes, du chantilly, de l'alençon, des malines, des dentelles fines du Puy, de Craponne; mais tandis que Calais excelle surtout dans l'imitation des dentelles de soie et de la valentiennes, c'est-à-dire dans les réseaux les plus fins et les pjlus riches, Nottingham se fait une spécialité des dentelles de coton plus ordinaires et meilleur marché.

Pour Lyon, il se spécialise dans l'imitation des dentelles espagnoles, particulièrement les blondes.

Ce qui a permis le développement de la fabrication mécanique des dentelles fines et légères, c'est la difficulté et le temps que demande leur exécution à la main et par conséquent le prix élevé qu'elles atteignent.

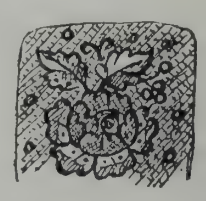


Fig. 7.
Alençon véritable.

Aujourd'hui les machines ont permis d'en répandre l'usage et d'en rendre l'élégance et la grâce accessibles à tous.

S'imagine-t-on la quantité énorme de fuseaux portant des fils plus fins que des cheveux, que doit manier une dentellière de Chantilly, croisant et recroisant sans cesse les fils dont les fuseaux passent des milliers de fois sous ses doigts, pour produire quelques centimètres, et qu'elle dextérité pour conduire les fils en bonne place et pour ne rien embrouiller?

Il faut admirer à la loupe les détails d'une dentelle d'Alençon, dont les anneaux, plus petits que des têtes d'épingle, sont cependant eux-mêmes ornés de picots. Quelle habileté des doigts, quelle vue perçante ne faut-il pas pour exécuter un tel travail, et aussi quel goût pour interpréter intelligemment le dessin de l'artiste. Après cela comment s'étonner du prix élevé de ces dentelles et n'est-il pas naturel qu'on ait essayé de se servir de moyens plus économiques pour en généraliser l'usage?

Pendant longtemps les dentelles légères ont été les seules vraiment bien imitées, jusqu'au moment où Saint-Gall (Suisse) eut l'idée d'utiliser ses métiers à broder pour imiter les dentelles à relief d'un prix extrêmement élevé, comme le point de Venise.

Tout le monde connaît cette si riche et si artistique dentelle, dont les reliefs sont formés par des points de brides rebrodés les uns sur les autres, jusqu'à ce

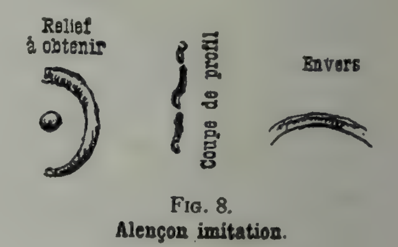


Fig. 8.
Alençon imitation.

que soient obtenus le relief désiré et la grande fermeté qui en résulte; on exécute ainsi les dessins les plus riches et les plus harmonieux, consistant pour la plupart en rinceaux, agrémentés de fleurs fantastiques d'un jet très large, dont les épanouissements sont reliés par des barrettes également au point de brides, ornées elles-mêmes de picots, de petits anneaux et autres menus détails assez simples pour ne pas nuire à l'ensemble, tout en évitant la sécheresse. Rien de plus beau, de plus somptueux que le résultat de ce travail.

Ce fut une révolution, lorsque les premières dentelles de Venise sortirent des métiers de Saint-Gall; il ne fallait pas y regarder de trop près, mais à une petite distance l'illusion était presque complète. Quoique chère encore, cette dentelle était bien loin d'atteindre le prix de la vraie, aussi eut-elle un grand et long succès.

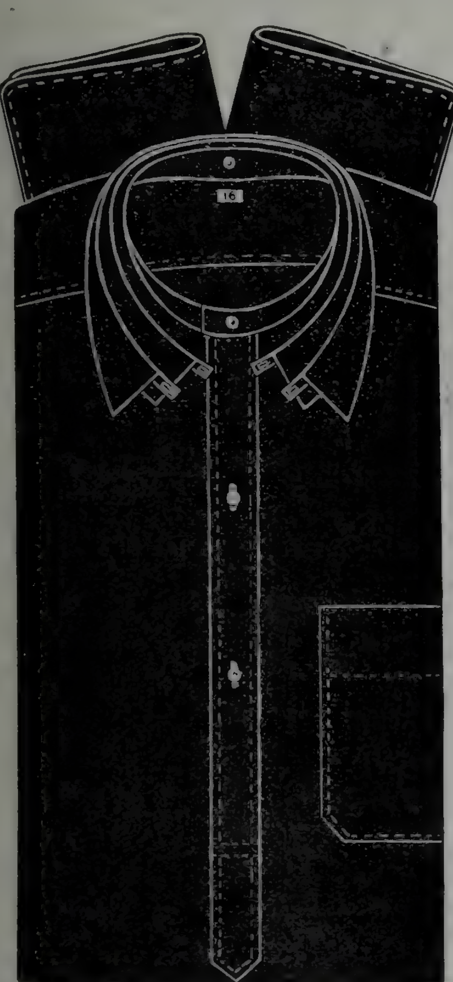
Il faut remarquer pourtant que si la machine parvint à un bon résultat dans l'imitation du venise à relief, elle resta bien en arrière dans la copie du venise plat, qui doit sa netteté et sa fermeté au travail à la main et à l'emploi du lin, et dont la grande richesse provient de la

LES CHEMISES DE CHEMINS DE FER

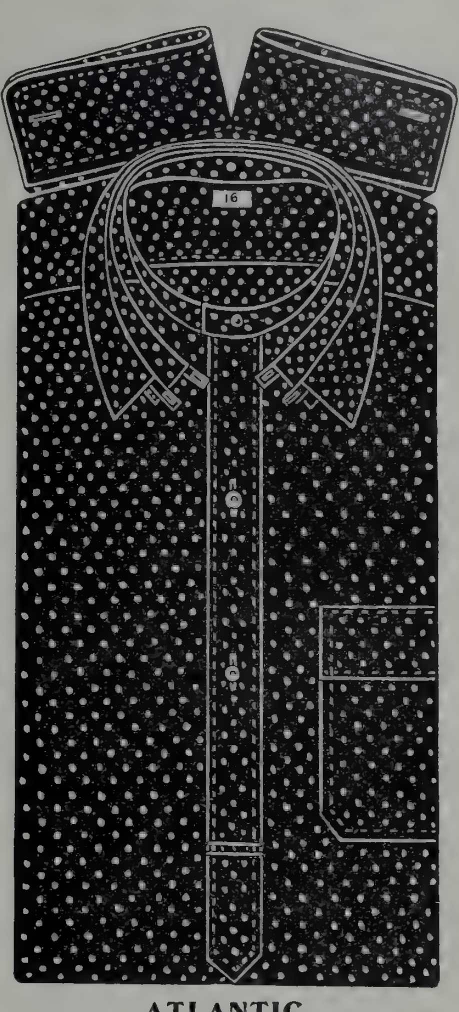
Atlantic et Pacific

INDIGO A POIS ET UNI

Couleur garantie indélébile. L'eau alcaline ou toute autre eau ne l'affecte pas.



PACIFIC



ATLANTIC

TOUTE MAISON DE GROS PEUT VOUS APPROVISIONNER

Manchettes fixes et deux faux-cols détachés.

"Full Fashioned", Doubles Piqûres, Manches doublées extérieurement, Bande de Cou patentée, Empiècement Plein et Poche.

Nous garantissons ces marchandises Pur Indigo, absolument indélébile.

The Canadian Converters Company, Ltd.

MONTREAL

liberté du dessin que ne peut atteindre la machine.

La dentelle d'Irlande fine, qu'on appelle en terme de métier baby irish, est aussi bien imitée sinon mieux que le venise par ces simples métiers.

Le point d'Alençon, qui est un point à l'aiguille ressemblant à une dentelle de Venise sur tulle, d'une merveilleuse finesse, et l'argentan, dentelle de même genre, sont imitées également à Calais et Plauen quoique par des procédés différents, les deux métiers n'ayant aucun rapport entre eux.

On serait tenté de croire, lorsqu'on parle d'imitation, qu'il ne s'agit que du travail au métier se fabricant en grande quantité dans les usines de Lyon, de Calais, de Nottingham, de Saint-Gall, de Plauen, etc., d'où il sort quotidiennement des kilomètres de dentelles et dont l'industrie est presque aussi étendue que celle des tissus; mais il existe encore d'autres procédés d'imitation, d'une production plus limitée, pour les dentelles que ne saurait produire la fabrication au métier, ou que ce dernier reproduirait mal.

ter que ce moyen ne revient pas plus cher que l'imitation au métier et a une valeur artistique beaucoup plus grande.

Le point coupé, qui se fait en travail à l'aiguille sur une toile dont on tire les fils, s'imite également bien aux fuseaux, aux lacets et à la mécanique, sur les métiers de Saint-Gall et de Plauen ; les dentelles sur filet sont imitées très imparfaitement en bobino, dentelle au métier qui se fabrique à Saint-Quentin et à Nottingham, et les plus fines sur les métiers de Sant-Gall et de Plauen ; mais d'une façon plus générale on se contente d'imiter mécaniquement le filet qu'on brode ensuite à la main.

Je n'ai parlé que des principales dentelles et des mieux imitées, mais il existe une quantité d'autres imitations qui seraient fort longues à énumérer et présenteraient peu d'intérêt au point de vue qui nous occupe.

Reconnaître une dentelle vraie de son imitation

Il est difficile, dans certain cas, pour les dentelles de soie, le chantilly, par exemple, de distinguer la vraie dentelle de la fausse.

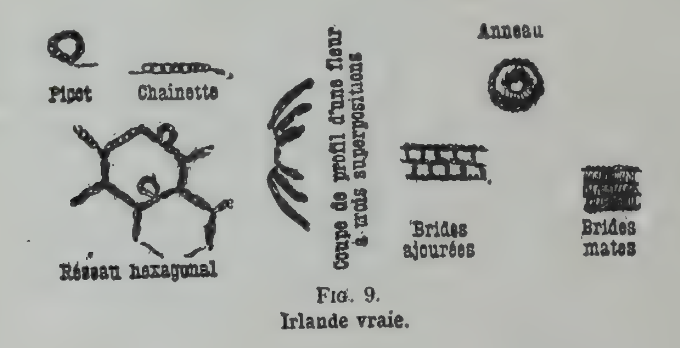


Fig. 9.
Irlande vraie.

Dans ce cas, il s'agit le plus souvent de mélanger adroitement le travail à la main et le travail au métier, c'est ainsi que les dentelles de Milan, de Mirecourt, les dentelles russes, les dentelles de Bohême, qui sont des dentelles aux fuseaux, l'irlande qui se fait au crochet sont fort bien imitées par des lacets appropriés et des points à l'aiguille.

Les bruges s'imitent également très bien de même façon.

On fait de l'application de bruxelles en cousant, sur tulle mécanique, des motifs aux fuseaux, ou encore des lacets fins de dispositions différentes reproduisant la forme des pétales, des fleurs, des feuilles et des tiges du vrai; on y mélange parfois de petits motifs mécaniques ou au crochet.

On peut dire qu'on peut imiter à peu près toutes les dentelles à l'aide de lacets et de points à l'aiguille. Mais on ne se contente pas d'imiter par le travail à l'aiguille les dentelles aux fuseaux, on fait encore l'inverse en exécutant, par exemple, en dentelles aux fuseaux un dessin de venise sur lequel on applique des reliefs mécaniques; on peut même ajou-

Pourtant, en y apportant de l'attention, on peut remarquer dans la dentelle mécanique une régularité qui la rend extrêmement monotone; qu'un défaut se produise, il se retrouve indéfiniment répétée le travail à l'aiguille ou aux fuseaux réalise des effets de transparence et de modelé qui ne sont jamais obtenus par le tissage et le brochage de la machine qui forme le dessin à l'aide d'un tissu serré et épais dont les fils sont placés verticalement et horizontalement.

Les vraies dentelles sont irrégulières, comme dans tout travail à la main; il y entre la fantaisie de l'ouvrière et l'effet de sa disposition d'esprit au moment de l'exécution.

Chacune d'elles interprète à sa façon le dessin conçu par l'artiste et son travail devient ainsi une oeuvre personnelle doublement artistique, et peut-être est-il permis de dire, sans trop de lyrisme, que tandis que la dentelle vraie a une âme, comme toute oeuvre d'art, la dentelle mécanique n'en possède pas. Il faut aussi remaquer que le picot qui borde la dentelle est exécuté en même temps qu'elle dans le travail à la main, tandis qu'il est souvent rapporté après coup dans le travail mécanique et est aussi plus régulier.

La différence entre la dentelle vraie et son imitation devient beaucoup plus sensible à l'usage; la vraie dentelle conser-


Fig. 9.
Irlande vraie.

ve l'élasticité, la tenue des premiers jours sans le secours d'aucun apprêt, tandis que la dentelle au métier se roule, se déchire, est bientôt bonne à mettre au rebut.

Malheureusement pour la plupart des dentelles de soie, cette expérience seule établira une distinction; toutefois, dans les achats, outre la régularité du réseau, laissons-nous guider par le toucher et rappelons-nous que la vraie dentelle a plus de main, plus de souplesse et de moelleux.

L'apprêt des dentelles d'imitation est généralement dur et cassant, la soie perd en partie son brillant et sa douceur au passage des broches de la machine, mais ce sont des appréciations exigeant une grande connaissance de ces genres de dentelles.

Pour les dentelles de fils, nous pourrons en reconnaître facilement certaines

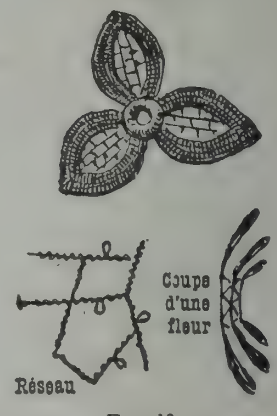


Fig. 10.
Irlande imitation.

pour vraies; en effet, la belle dentelle se fait en fil de lin plus ferme, plus résistant et plus souple qu'aucune autre matière, mais ce fil est cher et la mécanique, dont la principale raison d'être est le bon marché, le remplace par le fil de coton; jamais dentelle en fil de lin n'est donc une imitation.

Dans ces dentelles, un autre point à envisager est le dessin qui est généralement d'un goût plus sobre dans les vraies, afin non seulement d'en conserver l'élégance, mais aussi de faire valoir la richesse du travail, tandis que la fabrication à la mécanique, plus sèche et plus creuse, a besoin de beaucoup de détails pour faire illusion; il y a à observer pourtant que cette surcharge du dessin disparaît dès que la machine atteint la perfection du travail à la main.

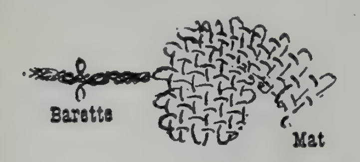
Le raccord, c'est-à-dire "le motif complet" qui peut se répéter à l'infini, est, dans les dentelles aux métiers, d'une longueur très limitée, qui ne peut être dépassée: c'est ce dont on se rend compte en voyant fonctionner les magnifiques métiers de Calais, avec leurs milliers de bobines, leurs fils ténus au milieu desquels circule la navette, avec leur dessin troué système Jacquard.

Ce métier, très compliqué et fort délicat, est le perfectionnement du métier à bas.

Vers 1768, un ouvrier de Nottingham parvint à faire du tulle uni sur un métier à bas perfectionné. Comme pour toutes les innovations, le résultat fut médiocre; quarante ans plus tard d'autres ouvriers perfectionnèrent encore le métier et réussirent complètement.

On chercha alors à imiter la dentelle en brodant le tulle avec de gros fils passés. Enfin on adapta au métier le système Jacquard qui permit de faire en une seule fois des tulles brochés dont les dessins se rapprochèrent de plus en plus de ceux des dentelles qu'on voulait imiter. Ces tulles, très goûtés en France, payaient de forts droits d'entrée.

Les fabricants anglais eurent l'idée, pour s'en affranchir, d'importer à Calais quelques métiers sous le couvert desquels



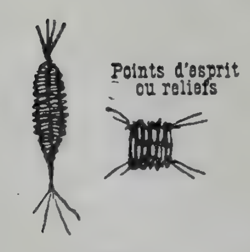


Fig. 10.
Cluny vrai.

ils écoulaient leurs marchandises de Nottingham. Peu à peu ils jugèrent plus commode de s'établir définitivement à Calais, créant ainsi en France une redoutable concurrence à leur patrie.

Les métiers de Saint-Gall et de Plauen diffèrent entièrement du métier de Nottingham; ce sont des métiers à broder; ils travaillent touojurs sur du tissu, même pour les dentelles les plus légères et les plus ajourées; auquel cas, une fois la broderie exécutée, ce tissu, qui n'est jamais de même matière que la broderie, est brûlé par des acides et disparaît complètement.

Les pièces de dentelles au métier ont une longueur toujours la même, 11 mètres pour les métiers à tulle; 4m. 50 et 6m. 50 pour les métiers à broder, et ceci est encore un indice pour la recherche des imitations, car la vraie dentelle peut s'exécuter sur n'importe quelle longueur.

N'ayant donné que des indications générales sur le moyen de reconnaître les dentelles vraies des fausses, nous allons essayer de donner les détails des différences qui existent entre certaines dentelles et leurs imitations.

Point de Venise vrai

La première chose à considérer est le dessin; on est arrivé à imiter très bien presque toutes les fleurs du venise, mais le raccord étant très limité par la fabrication mécanique, le même motif doit se répéter très fréquemment dans l'imitation, tandis que le vrai venise offre généralement de très larges rinceaux couverts de fleurs ornementales infiniment variées. Un plus ample examen ne serait pas nécessaire si, pour éviter la monotonie du raccord trop souvent répété, on n'avait imaginé de séparer les fleurs et d'en assembler de différents modèles à l'aide de lacets et de points à l'aiguille. La dentelle vraie se compose de points de feston, les uns serrés uniformément, les autres ajourés de différentes manières, certains rebrodés les uns sur les autres, de façon à former des reliefs plus ou moins épais; les derniers, enfin, formant de petites brides, des anneaux ou des picots.

Quelque forme qu'ils prennent, ce sont toujours des points de bride ou festons.

Imitation

Il y a à peu près la différence entre le point de bride et son imitation qu'il y a entre le feston et le plumetis dans la broderie à la main. Les points de feston sont remplacés par des fils s'entre-croisant maintenus par une espèce de chaînette qui les prend en dessous; il ne faut pas oublier que ce travail fait sur un tissu qui disparaît ensuite, c'est donc simplement une broderie mécanique, certains points ajourés prennent l'aspect du travail au crochet, les pleins ressemblent à une sorte d'étamine; nplle part, en y regardant de près, on ne retrouve le feston. Les reliefs sont formés d'un plumetis mécanique bourré de fils passés en long et en zigzag; ce plumetis a tout à fait l'aspect d'un fil tourné à la main autour d'une bobine, le feston simulé au bord du relief est fait de la même façon en beaucoup plus petit, comme toutes les brides, barrettes et anneaux ; le picot fait d'un fil bouclé est loin d'avoir la consistance du picot à la main formé de plusieurs points de feston.

Lorsqu'on emploie des fleurs détachées et du lacet, celui-ci est facile à reconnaître en ce qu'il est forcément toujours de la même largeur et qu'il ne saurait, s'épanouir en plusieurs branches, de plus il est cousu sous les fleurs rapportées ce dont il est facile de s'assurer. Les barrettes peuvent être de vrais festons comme dans la vraie dentelle, ou être un petit lacet imitant le feston, dont l'emploi est moins libre que le travail à la main, car on évite le plus possible les coupages; il est également cousu sous le lacet ou les fleurs.

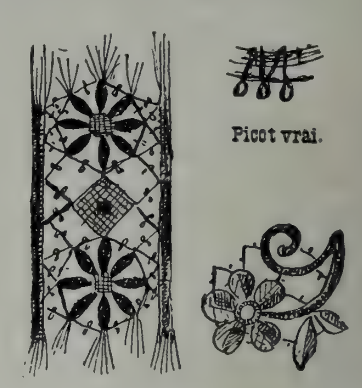


Fig. 10.
Cluny vrai.

Alençon

C'est le même travail que pohur le venise, en beaucoup plu fin et sur fond de tulle à l'aiguille au lieu de barrettes; il n'y a donc pas lieu d'en faire la description.

Imitation

La meilleure se fait sur le même métier que les imitations de venise et d'Irlande, mais la finesse de l'alençon a obligé les fabricants à chercher un autre moyen de former les reliefs. C'est à l'aide d'un petit repoussoir et d'un apprêt suffisant qu'on les obtient, tout comme pour le métal et le cuir repoussé: cela écrase encore plus le fil que dans les autres dentelles mécaniques et lui donne un aspect cartonné; il est à peine utile de mentionner cette imitation qui est bien loin de son modèle.

Irlande vraie

L'irlande varie est faite au crochet en un travail plus ou moins fin, mais toujours serré; afin de lui donner le plus de fermeté et de consistance possible, il se fait toujours en cordonnet de coton.

Les fleurs sont faites séparément et reliées par un réseau également au crochet orné de picots, extrêmement souples.



AGENTS
THE CROMPTON CORSET CO.
(LIMITED)

Montreal 3 mars 1909.

Aux Marchands-Détaillants
du Canada.

Monsieur,

Ce commerce n'existait qu'en théorie, il y a quelques années. Notre idée était que les rubans devaient être tenus comme spécialité. Nous l'avons prouvé.

Aujourd'hui, nous représentons à un point supérieur —la Maison Reconnue des Rubans au Canada. Aujourd'hui nous sollicitons votre clientèle en nous basant sur la théorie et sur le fait accompli.

N'avons-nous pas démontré notre droit à ce titre? Si vous êtes un client, vous serez de notre avis.

Comment cela est-il arrivé? Ce n'est sûrement pas par le verbiage,—mais par les valeurs et de promptes livraisons.

Nous étant rendu compte, dès notre début en affaires, que notre succès dépendait de la réalité de nos services vis-à-vis de vous, nous avons érigé cela en principe.

La marchandise, le mérite, la valeur et non la faveur, voilà le vrai chemin qui mène au succès permanent.

Pourquoi ne pas acheter chez nous, quand nous pouvons vous servir à votre propre profit? Si nous n'y réussissons pas, cherchez-en d'autres. Nous prenons des ordres d'importation aux prix d'importation, mais nous tenons aussi un stock réel de toutes les lignes que nous offrons comme importation.

En tout cas, si vous n'êtes pas un client, examinez nos offres en rubans. Faites-le ce printemps.

Espérant recevoir de vos nouvelles, nous demeurons

Vos dévoués,

W. H. BARRY & CO.

Par Walter H. Barry

Le cachet de cette dentelle est donc fermeté, lourdeur et souplesse.

Le réseau est fait d'une chaînette, le picot est la même chaînette repliée sur elle-même dont les deux bouts se rattachent au même point; lorsqu'il s'agit de former des hexagones, au lieu de prendre directement une chaînette dans l'autre, on passe un ou deux fils sur le crochet, ce qui forme une espèce de petite corde.

Les parties pleines des fleurs sont faites de ces petites cordes ou barrettes et la chaînette qui est au sommet du rang disparaît sous le rang suivant et n'apparaît qu'au dernier; les ajourages sont formés de barrettes et de chaînettes alternées, les anneaux sont formés de plusieurs fils tournés en boucle sur lesquels on passe le fil avant d'en former la chaînette.

Ce travail étant fort connu, il suffit de



Fig. 11.
Cluny imitation.

le regarder d'un peu près pour le distinguer. Les fleurs ont souvent plusieurs rangs superposés qui leur donnent un grand relief un peu sculptural; elles ne sauraient avoir une grande souplesse de contours, ce genre de travail s'y oppose.

Imitation

L'imitation à la mécanique se fait de la même manière que l'imitation du venise, sur le même métier à broder, il est donc inutile de la décrire à nouveau; on est arrivé à très bien rendre l'aspect général de l'irlande, et des volants de belle imitation, une fois employés, froncés parmi les étoffes, peuvent faire illusion; mais dès qu'on y regarde de près, ni la chaînette, ni le picot, ni la barrette ne se retrouvent, les fleurs ont des contours arrondis que ne saurait donner le crochet, elles sont beaucoup plus légères de poids, le réseau manque de souplesse; il n'y a pas à se tromper, si les fleurs ont plusieurs épaisseurs de rangs, ceux-ci sont rapportés et cousus au lieu d'être en une fois.

Cluny vrai

Les mats forment un effet de toile bien en relief dont les contours sont nettement dessinés et forment une petite dent à chaque endroit où l'épingle a été piquée, la barrette est une petite natte à quatre brins dont les picots se placent en face l'un de l'autre. Les points d'esprit ou reliefs se font à l'aide de quatre



Fig. 12.
Valenciennes véritable.

fils dont l'un va alternativement dessus et dessous, les trois autres tendus; on les fait tantôt en forme d'amande, tantôt en carré, le picot se forme en même temps que la dentelle en jetant deux fils croisés sur l'épingle et recroisant les fils pour le maintenir.

Cluny faux

Les mats sont irréguliers, brouillés, les petites dents ne se forment que dans un sens et disparaissent dans le sens opposé, la barette est un fil tendu sur lequel court en zigzag un autre fil et dont les picots moins bien formés que ceux du vrai sont alternés. Les points d'esprit sont un tissu plat extrêmement serré dont la trame peut avoir six, huit ou dix fils, ils ne sont jamais aussi déliés, aussi pointus que ceux de la dentelle vraie, le picot est mou et moins apparent, l'ensemble est plus légr, moins ferme et consistant, a bien moins de relief que le vrai.

Valenciennes

C'est une des dentelles les mieux imitées et sur laquelle il est le plus facile de se tromper, pourtant en la palpant on trouve sous le doigt un grain assez en relief pour permettre à un tact un peu délicat de suivre le dessin et le réseau. Mais il y a mieux, le réseau n'est pas hexagonal, il est fait de petits losanges formés par la réunion de quatre petites cordes faites chacune de quatre fils nattés et entralacés à leurs points de réunion; le dessin, c'est-à-dire les parties pleines, est bien net, le petit ajourage qui l'entoure et l'enrichit bien régulier

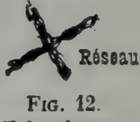


Fig. 12.
Valenciennes véritable.

et bien apparent; le picot du bord est formé de deux fils tordus et repliés qui prennent part au travail d'ensemble, le pied n'est formé que du retour des cordes.

Imitation

Est au toucher sans relief, sans consistance, le réseau hexagonal est formé de deux fils tordus cheminant obliquement et horizontalement.

Les pleins sont faits de fils verticaux et horizontaux, ceux-ci plus espacés que ceux-là; le picot est un seul fil beaucoup plus gros que ceux du corps de la dentelle, travaillant seulement au bord, de sorte que si l'on tire un picot on entraîne tout le fil, et l'on peut ainsi supprimer entièrement le picot tout du long de la dentelle, ce qui ne peut se produire dans la vraie dentelle où les fils se perdent dans le travail tout entier, et ne se retrouvent jamais les mêmes.

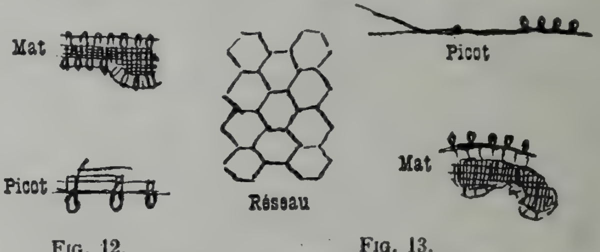


Fig. 12.
Valenciennes vraie.

Fig. 13.
Valenciennes imitation.

Chantilly.

Nous retrouvons dans cette dentelle les particularités propres à toutes les dentelles aux fuseaux, l'élasticité, la sou-



Fig. 14.
Chantilly vrai.

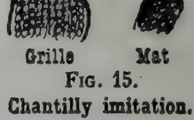


Fig. 15.
Chantilly imitation.

plesse; le réseau, qu'il s'agisse du tulle formant le fond, des ajourages ou des fines grilles qui sont les parties pleines,



Marque Rooster
La Meilleure
Fabrication
"I CROW OVER ALL"
Quand vous désirez des OVERALLS,
Quand vous désirez des CHEMISES,
Quand vous désirez des PANTALONS,
Recherchez la marque de commerce ci-dessus pour avoir ce qu'il y a de meilleur.
ROBERT C. WILKINS,
MONTREAL.

s'arrondit toujours comme si la matière résistait; le fil, ne subissant aucun écrasement, reste bien plein, bien cordé; enfin il est presque facile de suivre avec de bons yeux la marche des fuseaux. Tout le travail est clair, transparent et léger, le dessin est souligné par un gros cordon qui en reproduit les contours, le picot est le même que celui de la valenciennes.

Imitation

C'est une des plus réussies, il faut noter l'écrasement du fil, la lourdeur des mats, la confusion des grilles pleines, qui au lieu d'un entrelacement de fils en menues figures hexagonales présente une espèce de tricot à mailles lâches qui décèle immédiatement le travail mécanique; le picot, comme dans la valenciennes, est fait d'un seul gros fil, se tirant facilement.

Bruges

Cette dentelle se fait par motifs séparés qui se relient entre eux, soit en entre-croisant quelques fuseaux des motifs à assembler, soit par un point à l'aiguille. Le métier tournant permet de faire les fleurs en travail rayonnant, ce qui leur donne une netteté que n'ont pas les dentelles travaillées en longueur. Le fond est formé de petites barrettes à picots alternés, reliées entre elles par une sorte de petite pastille mate. En dehors de ces remarques, la dentelle de Bruges offre les mêmes particularités que les autres dentelles aux fuseaux.



Fig. 16.
Bruges vrai.

Imitation

La meilleure se fait à l'aide de lacets et de points à l'aiguille, on pourrait sans doute arriver à une excellente imitation si l'on n'était retenu par la nécessité de faire bon marché. On a des lacets de différentes formes pour imiter les fleurs, les feuilles, les dentelures de la vraie dentelle; la barrette est très bien imitée par un petit lacet à picots ; les petites pastilles mates sont remplacées par des moulinets fil qu'on tourne autour des barrettes. Tout cela est en coton et manque de soutien. Pour faire tourner le lacet on tire un fil du côté étroit, ce qui le fait froncer, rien que cela dénonce l'imitation, les feuilles faites d'un lacet replié sont cousues à l'intérieur, un picot mécanique est cousu au bord, en somme cette imitation ne peut tromper qu'à distance.

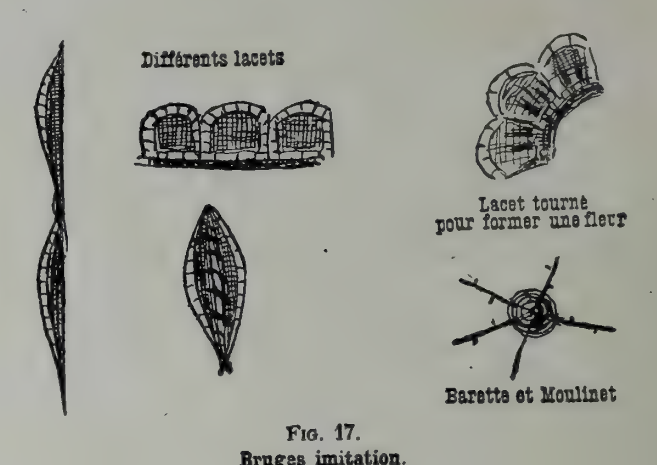


Fig. 17.
Bruges imitation.

C. Fleury,
Professeur de dessin, Dessinateur de dentelle.



LE MARCHE DE LA BONNETERIE AUX ETATS-UNIS

Il y a eu une activité considérable dans l'industrie de la bonneterie à mesure que la saison du printemps approchait. Les acheteurs qui avaient retardé de se procurer leur stock en temps opportun ont depuis eu à regretter leur action, car lorsqu'ils sont venus sur le marché, ils ont trouvé que d'autres étaient arrivés avant eux. Les agents vendeurs avaient plus qu'ils ne pouvaient faire et les marchands en gros voyaient leurs stocks diminuer sans aucune certitude de pouvoir les renouveler. Les marchands-détaillants s'aperçurent qu'ils approchaient d'un moment critique et firent des achats considérables dans les maisons de gros et, lorsqu'ils demandèrent des livraisons immédiates, ils virent que les approvisionnements n'arrivaient pas. On a estimé que les stocks dans les grandes maisons de détail des Etats-Unis sont de 50 à 75 pour cent plus faibles qu'à la même époque, il y a un an.

La demande s'est concentrée sur les couleurs unies pour les articles de femmes et là où ces stocks ne pouvaient pas être obtenus en nuances de fantaisie, les acheteurs ont été forcés d'accepter des marchandises de couleurs noire et tan. Les autres couleurs en demande, sont : les verts foncés, les bleus marine, les bleus cadet, les gris, les résédas et les nuances vin foncées.

Les lignes en gaze ont été plus en demande récemment, les couleurs unies spécialement, et quelques grandes quantités ont changé de mains. Le lisle de gaze avec dessins brodés s'est bien vendu, les marchandises importées étant populaires. Les dentelles également ressentent l'effet de l'augmentation des affaires et ont eu leur part de la demande. Les lignes en soie se sont vendues en plus grande quantité et des avances de prix ont été demandées.

La condition des marchandises de forte pesanteur et duvetées s'améliore et déjà, beaucoup de lignes n'existent plus sur le marché; des ordres sont passés pour livraison en juillet et on croit qu'à mesure que la saison s'avance, l'augmentation actuelle des prix sera surpassée.

La même condition existe à peu près dans le commerce des sous-vêtements ; les acheteurs ressentent les effets de leur attitude conservatrice d'il y a quelques mois et maintenant ils sont très actifs dans leur efforts pour obtenir leurs approvisionnements nécessaires; ils ont constaté que beaucoup des principales lignes ne sont plus sur le marché. Beaucoup d'articles pour le printemps sont complètement vendus et les manufactures ne peuvent plus faire face aux demandes de leurs clients. L'année dernière, à la même époque, la plus grande partie des manufactures avaient des ordres pour jusqu'à la fin d'avril et cette année, toute leur production est vendue jusqu'à septembre.

Profitant de leur expérience, les acheteurs qui étaient à court de sous-vêtements pesants, l'année dernière, ont fait de foirts achats. Les marchandises en coton à côtes ont été l'objet d'une demande soutenue et les prix ont été maintenus fermes. Quelques manufacturiers ont refusé de prendre de nouveaux ordres. Les articles duvetés sont à peu près dans les mêmes conditions.

Il y a une demande animée pour les sous-vêtements légers pour prompte expédition. Les acheteurs ont besoin de marchandises et, comme les approvisionnements sont limités, les premier arrivé obtient ce qu'il y a. Les livraisons de lignes de printemps sont retardées, et des ordres de renouvellement sont reçus. Les marchandises en gaze se sont vendues en plus grandes quantités.

On croit que cette année sera très active pour les manufactures de bonneterie, car en raison de la récente tranquillité des affaires, il y a eu peu d'augmentation dans la capacité des établissements manufacturiers; maintenant, tous les acheteurs étant sur le qui-vive et toutes les machines des manufactures en opération, on estime que la production ne suffira pas à faire face à la demande qui se produira pour les marchandises pesantes; dans ce cas, il y aura de la prospérité dans l'industrie des articles tricotés.—(Textile American).

La gravure ci-dessus représente quelque chose d'excessivement joli comme



Chemise Négligée; cette chemise a un collet montant mou détachable, des cravates de même couleur que la chemise et des épingles "Ascot" dorées. Ces chemises sont offertes en flanelle, zéphyr, et de nombreuses variétés de tissus légers pour l'été.

Un bel assortiment est offert par Robert C. Wilkins, Montréal, qui déclare de grandes ventes pour ces marchandises, cette saison.

M. Joseph Petitclerc, de Québec, s'occupe des intérêts du "Rooster" dans le district de Québec.



LES TAPIS D'ORIENT

Beaucoup de personnes ayant tout juste de légères connaissances sur les tapis d'Orient et les dessins de ces tapis, ont l'idée qu'il y a une démarcation bien tranchée entre les dessins qui proviennent de divers endroits, tandis que cela n'est vrai que dans un sens très limité. De même que les graines des fleurs ou des mauvaises herbes sont emportées par divers agents, d'un endroit à un autre, de même tout ce qui est d'un dessin original ou caractéristique dans la ligne des dessins a été répandu d'un bout à l'autre des pays producteurs. Les agents qui ont accompli cette dispersion sont, comme on pouvait s'y attendre, la concurrence commerciale et industrielle, le vol, la rivalité, la compétition, les suggestions d'agents acheteurs, etc. Les tisserands de tapis, dans une partie du pays, ont appris à apprécier la beauté des dessins produits dans une autre. Pour faire des distinctions dans les tapis d'Orient, il faut tenir compte du tissage, aussi bien que de la couleur et du dessin. Les caractéristiques du tissage sont assez constantes et fournissent peut-être les données les plus sûres de toutes.

Dans certains districts où la laine est abondante, la chaîne et la trame, constituant le tissage du tapis aussi bien que son poil, sont en laine; dans d'autres districts voisins, elles sont partie en laine, partie en coton. Dans les tapis de Perse, le coton domine, tandis que dans ceux de Caucasie et du Kurdistan, c'est la laine qui domine. Les tapis de Perse sont aussi caractérisés, pour la plupart, par leurs côtés plus sombres. Dans les tapis du Caucase et du Kurdistan, un côté porte une lisière. Dans les tapis de Bokhara, de Khiva et du Beloutchistan, on trouve des tissages à larges extrémités, le tisseur ne s'écartent jamais complètement des principales caractéristiques du type indigène. En tenant compte de la hauteur du poil, de la lisière et des extrémités des fils formant frange, il faut se rappeler que ces caractères sont souvent modifiés par l'ancienneté et l'usure.

La lisière ou bord de teinte plus foncée qui est déchirée ou éraillée est quelquefois arrangée sur une bordure en corde

appliquée et cousue. Cela amène parfois de la confusion; mais ce mode de fabrication est très commode pour les réparations.

* * *

Les tapis de Bokhara ont probablement, en Amérique une popularité plus grande que tout autre tapis turcoman. On peut les distinguer très facilement par la richesse de leurs couleurs, le dessin hexagonal qui est reproduit constamment et le bord en lisière teinté de bleu, le poil du tapis venant tout près de la lisière. Une autre caractéristique de ces tapis est les larges extrémités du tissage qui mesurent quelquefois jusqu'à dix ou douze pouces. La texture est de couleur blanche, rouge ou rayée. La frange est nouée. Le fond, dont la nuance domine, est d'un beau rouge, bien qu'on trouve parfois de vrais tapis de Bokhara d'un bleu foncé.

Un traitement transforme quelquefois le rouge en un rose pâle. Le poil est velouteux au toucher et ces tapis sont remarqués pour leur durée. Les tapis antiques de Bokhara sont connus du commerce sous les noms de "Royal" ou "Princess" et sont caractérisés par la beauté de leur texture et leur brillant.—(Furniture and Upholstery Journal).



COTONNADES

Les cotonnades de couleur lavables sont toujours en forte demande. Les marchands de gros font de très fortes affaires dans toutes les lignes de marchandises lavables de fantaisie, dit "Dry Goods Economist".

Les madras jasquard, les reps, les popelines et effets cheviot en couleurs unies tiennent toujours la première place dans les tissus à prix populaires. Les fins basins et les fins piqués, qui sont en grande demande, sont difficiles à trouver. Les lignes de cotonnades de couleur à meilleur marché, telles qu'organdis et batistes se vendent plus qu'elles ne se vendaient dernièrement.

Il y a une tendance croissante aux étoffes pesantes pour blouses, telles que oxfords et cheviots. Quelques forts ordres ont été placés pour ces tissus pour l'automne. Les manufactures domestiques offrent une ligne considérable de ces marchandises à effets nouveaux pour l'automne et le printemps.

Les marchands de gros font plus d'affaires sur des lignes de marchandises lavables se détaillant de 12 1-2c. à 25c. que sur les qualités supérieures ou inférieures. Quelques valeurs exceptionnellement bonnes sont offertes en effets imprimés et teints en pièce.

Les guingans pour robes sont toujours très rares et la demande est forte. Les marchands de gros se plaignent des livraisons très peu satisfaisantes de ces marchandises pour le printemps.

Quelques lignes de cotonnades de couleur sont à prix plus faciles, tandis que d'autres sont complètement vendues.

Les lignes inférieures de cotonnades se vendent mieux qu'il y a un mois.

Les tissus en soie et coton pour robes sont toujours en bonne demande en effets jasquard unis ou en effets imprimés, on les demande dans une ligne complète de couleurs.

La demande est très active pour les articles blancs, les lawns fins et légers sont maintenant l'objet d'une demande plus forte et les agents ayant les meilleures lignes s'attendent à un manque de ces marchandises à mesure que la saison s'avancera. Les manufactures ont fait de fortes affaires sur les tissus blancs, quarante pouces, pour livraison en automne et quelques-unes des plus importantes manufactures ont vendu leur production pour jusqu'en octobre.

La demande pour les marchandises étroites n'est pas aussi bonne qu'elle l'était, celle pour les tissus blancs jasquard continue à se produire. Les piqués, les popelines et les reps se vendent bien.

Les tissus légers se vendent beaucoup mieux qu'au début de la saison. Les marchandises finies plissées, blanches sont l'objet d'une demande active et il est presque impossible d'obtenir des livraisons dans les meilleures lignes.



SOIERIES POUR LE PRINTEMPS

Les conditions du marché des soies offrent très peu de changement, le marché étant toujours en faveur des vendeurs. Une vogue marquée pour les soies pour le printemps a eu pour résultat que les manufacturiers se sont assuré un volume d'ordres satisfaisant dont ils sont en train de faire la livraison, dit "Dry Goods Economist". La demande pour les soies pongée est très prononcée ; comme les manufacturiers de soieries demi-pongée sont incapables de faire face à la demande, les manufactures de contonnades ayant pour spécialité les nouveautés en soie et coton ont employé une portion de leurs métiers à la production des soies non finies. La continuation de la vogue du satin pour la saison du printemps a eu pour effet d'élargir d'une manière marquée, le marché des soies.

Les manufacturiers de satins ont tous leurs métiers occupés et, dans de nombreux cas, ils ont enregistré des ordres satisfaisants pour l'automne prochain à une avance sur les prix qui régnaient pour la livraison du printemps.

Il y a une excellente demande pour les foulards tant de fabrication étrangère que de fabrication domestique ; les importateurs de foulards ne peuvent pas livrer leurs marchandises assez vite pour faire face à la demande. Les producteurs de foulards se sont assuré tous les ordres qu'ils pouvaient prendre et dans certains cas, leur production est déjà vendue pour cette saison.

Etant donnée la tendance générale aux effets noir et blanc, il y a une bonne demande pour le taffetas noir et blanc, principalement à rayures.

Une autre preuve de la force du marché de la soie est donnée par l'introduction de nouveaux tissages combinant un satin croisé avec un effet rude dans le remplissage.

Le taffetas noir et le taffetas de couleur ne sont pas complètement négligés et se vendent toujours par les manufacturiers ayant des lignes bien établies.



L'OUVERTURE DES MODES DU PRINTEMPS

L'ouverture de la saison des modes du printemps a eu lieu, comme nous l'avions annoncé, le 1er de ce mois.

Dans les diverses maisons de gros, les nouveaux modèles présentaient une belle variété qu'il serait impossible de décrire avec quelque détail, car les colonnes de ce numéro n'y suffiraient pas. D'ailleurs ces descriptions manqueraient maintenant d'intérêt puisque toutes les modistes et les marchands de nouveautés intéressés ont, comme de coutume, visité l'une après l'autre les expositions des commerçants en gros.

Disons d'une manière générale que la forme turban cloche semblait dominer, qu'il s'agisse de formes en paille naturelle, paille de riz, panama, crin gaufré, etc., ou toute autre matière.

Nous avons vu peu de plumes, sauf avec les chapeaux noirs. C'est ainsi que nous avons vu un gros turban cloche en paillettes noires rehaussé d'osprey, provenant de la maison Louise, de Paris.

Les fruits étaient moins en évidence qu'on ne semblait s'y attendre, cependant nous avons vu un chapeau de Suzanne, de Paris, en dentelle blanche, forme coeur, garni de lilas blanc et de cerises, fini avec une boucle de ruban rouge qui faisait très bel effet.

La Maison des Gants du Canada

Les Stocks de Printemps sont au complet d'une manière exceptionnelle et vos ordres pressés pour Pâques recevront une attention immédiate et satisfaisante.



Les Gants Longs se vendent toujours. Profitez de notre stock bien assorti. Toutes les demandes possibles ont été prévues. ¶ Des couleurs et des styles populaires dans les Lignes en Chevreau, Chamois et Tissus attendent votre choix.

Gants Courts. Notre stock est particulièrement bien assorti dans tous les genres. Essayez-nous pour vos Renouvellements de Gants en Tissus, et vous ne serez pas désappointés. ¶ Dans votre intérêt, maintenez votre stock au complet dans les lignes standard de Gants.

Perrin Freres & Cie

EDIFICE MARK FISHER

MONTREAL



Sous-Vêtements pour Hommes, Marque St-George,

faits en Diverses Pesanteurs et Textures.

WOOLNAP

(POUR CHALEUR EXTRA)

porte aussi la marque de commerce St-George

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

Voilà ce qui fait un article de vente forte et soutenue.

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

"CEETEE"

est un sous-vêtement de la qualité absolument la plus haute, annoncé d'une manière extensive. Nous disons à *vos clients* tout ce qui concerne "CEETEE." La demande existe — êtes-vous prêt à y faire face? "CEETEE" est fait dans toutes les grandeurs et tous les styles, en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, en Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement est garanti irrétrécissable.

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company

OF GALT, LIMITED

Galt, - - Ontario

Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Elastiques s'ajustant parfaitement.

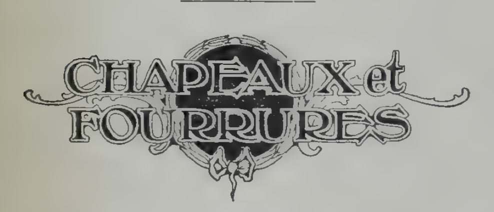
Nous avons vu aussi quelques grappes de raisin et, il faut le dire aussi, on reçoit actuellement des fraises, des framboises, des pommes, des tomatfes, etc., d'une imitation absolument parfaite, qui pourraient très bien faire concurrence ou même s'allier très bien aux magnifiques fleurs que nous avons vues partout en abondance, ainsi qu'aux beaux feuillages variés dans toute la gamme du vert.

Parmi les fleurs, ce qui dominait c'était les grosses roses en soie. Il y en avait dans toutes les couleurs unies et d'autres à pétales de plusieurs nuances. Des roses plus petites en bouquets, des boutons de roses blanches, jaunes, rouges, roses, etc., en abondance également; nous avons aussi vu dans diverses maisons de gros: violettes, coucous, acacia, myosotis, bleuets, d'un fini parfait.

Les rubans cachemire, alpaga et coton imprimé, ainsi que le ruban doré remplaçant le ruban de fantaisie seront d'un excellent emploi chez la modiste.

* * *

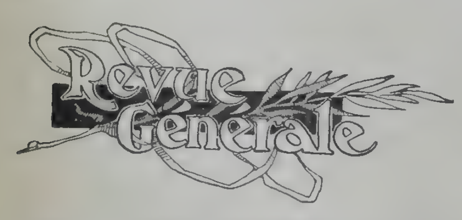
L'ouverture des modes du printemps cette année a été brillante sous le rapport des modèles exposés et des garnitures offertes en vente. Les affaires ont été actives, plus actives qu'on ne semblait s'y attendre et, il faut le dire aussi, il s'est fait plus de ventes au comptant et pour des sommes plus importantes qu'on n'osait l'espérer.



Personnel

M. T. E. Cunningham, si bien connu dans le commerce des fourrures, et qui a été pendant de nombreuses années dans la maison Boulter Waugh & Co., est entré dans la maison Swift, Copland & Co., Limited.

Il est occupé en ce moment à son assortiment d'automne et d'hiver et espère visiter bientôt ses anciens amis avec une ligne complète des toutes dernières nouveautés en fourrures, pour la saison prochaine.



Avant de placer leurs ordres pour marchandises d'automne, les marchands ont tout intérêt à consulter l'annonce de la maison Garneau, Limitée, qui leur offre une grande variété de marchandises, à des prix avantageux. Outre les marchandises sèches en général, bonneterie, laines à tricoter, tweeds, draps siciliens, articles de maison, etc., la maison Garneau, Limitée, a toujours comme spécialité les célèbres serges et Vicunas de la marque "Sphinx". Attendez ses voyageurs qui vous montreront les échantillons des diverses lignes.

NOUVELLE COULEUR POUR LES CHAUSSURES

On dit souvent que le public américain est capricieux et demande toujours quelque chose de nouveau. Ceci s'applique non seulement à la recherche des plaisirs, mais aussi aux modes des vêtements et des chaussures, dit "Shoe and Leather Reporter". Un coup d'oeil rétrospectif sur l'histoire de l'industrie de la chaussure révèle la demande changeant constamment de saison en saison; les styles, les modèles, les cuirs et les garnitures qui étaient en vogue, il y a une dizaine d'années, ont été supplantés par de petites innovations. Il y a quelques saisons, la demande portait principalement sur les articles blancs de toute espèce; dans d'autres occasions, un engouement pour la couleur s'est déclaré et a disparu de nouveau; dernièrement il y a eu une forte demande pour les articles en Suède de toute description et de toute couleur et maintenant on se demande, dans la même industrie, si un changement radical n'est pas sur le point de se produire. A New-York et dans d'autres centres de la mode, il s'est tout-à-coup produit une demande dernièrement pour les cuirs finis bronze en chevreau et en veau; cette demande s'est développée d'une manière soutenue et aujourd'hui une bonne proportion des principaux manufacturiers de chaussures pour femmes, produisent de grandes quantités de chaussures pour lesquelles ils emploient ses cuirs bronzés. Où et comment cet engouement a-t-il originé, c'est une question plus ou moins problématique à présent, et un certain nombre de théories ont été avancées. On dit que la nuance bronze est la seule qui s'assortisse à presque tous les genres de costumes et c'est pour cette raison qu'elle a été adoptée. D'après une autre théorie, la couleur bronze sera prédominante aux cérémonies d'inauguration qui auront lieu à Washington, de sorte que la chaussure doit nécessairement se conformer au plan général d'harmonie. Quelle que soit l'origine de ce nouvel engouement, il persiste et on croit que les tanneurs se hâteront de produire cette catégorie de marchandises.

En ce moment une ou deux maisons seulement travaillant la peau de veau, et trois ou quatre manufacturiers de chevreau glacé se livrent à cette production. On dit aussi qu'une maison manufacture une ligne de cirage et de vernis pour les chaussures bronzées.

Dans certains quartiers on a quelque appréhension au sujet de la demande; on ne sait si elle sera assez forte pour détrôner celle qui existe pour les chaussures de couleur tan et suède.

LA REDACTION DES ANNONCES

En rédigeant une annonce, mettez-vous à la place du lecteur et lisez votre annonce à son point de vue. Demandez-vous ce qu'elle signifierait réellement pour vous, si vous étiez un lecteur d'occasion.

Par exemple, quand vous dites que tous les poêles ou les corsets ou les chaussures que vous offrez sont absolument les meilleurs, qu'est-ce que cela veut dire? Partout on remarque cette expression qui n'a absolument aucun intérêt: "Le meilleur article sur terre". Est-ce que chacun n'émet pas la même prétention au sujet de ses propres marchandises? Cela vous dit-il quelque chose? Qu'est-ce que cela signifie quand vous dites: "Nos marchandises et nos prix sont corrects", ou bien "Nous avons une ligne complète de marchandises à des prix corrects"? Absolument rien.

Vous devez dire quelque chose qui soit différent de ce que tout le monde dit; vous devez choisir quelque point particulier des marchandises que cous annoncez; vous devez faire une déclaration qu'un de vos confrères ne pourra pas faire. Au lieu de rester dans de faibles généralités, allez droit au but et dites, par exemple: "Tel jour, nous vendrons des gants glacés, longueur 16 boutons, dans la nuance champagne à la mode et dans les nuances brun foncé, toutes les grandeurs, à $2.49, ancien prix, $3.75". Ne voyez-vous pas combien une phrase pareille frappe immédiatement l'esprit du lecteur?

Décrivez d'une manière tentante les marchandises que vous offrez, en vue de créer chez le lecteur un fort désir de posséder ces marchandises. Etudiez ce que font les maisons vendant sur catalogue; remarquez la manière irrésistible dont elles s'étendent sur l'excellence de leurs marchandises. Le lecteur du catalogue s'enthousisasme au sujet d'articles décrits d'une manière aussi engageante.

Une des qualités les plus nécessaires pour la rédaction des annonces est l'enthousiasme. Si l'auteur d'une annonce ne se sent réellement aucun enthousiasme pour les marchandises qu'il annonce, il ne pourra jamais rendre ses lecteurs enthousiastes. Soyez enthousiaste, mais ayez soin de ne rien dire d'extravagant, de ne rien dire qui ne soit absolument conforme à la vérité. Apprenez à vos lecteurs à avoir une confiance parfaite en vos annonces; si vous ne le faites pas, celles-ci produiront peu d'effet.



PAGINATION DES ANNONCES





(TISSUES & DRYGOODS)

AVRIL 1909



LES PLUS NOUVELLES ETOFFES ANGLAISES POUR ROBES

PAR

Priestley

Tussah Royal

Hautement approuvé par les Couturières, les Tailleurs pour Femmes et les Détaillants de Londres, Paris et New-York, car il convient à la forme actuelle du Costume.

Nouveaux Tissus pour l'Automne 1909

Travers Satin Laine
(Une même coulenr—Rayures)

Soleils
(Une même couleur—Rayures)

Popelines
Broadcloths Chiffon
Eudoras Chaine de Soie — Rayures Saloma Laine
Rosettas
Lucida
Voiles

Seuls Agents pour le Canada,

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

McCall Fashion

Sheets



DANS CETTE ANNONCE, nous allons parler des McCall Fashion Sheets. Dans toute cette affaire et dans nos méthodes, nous essayons d'être **pratiques.** Les McCall Fashion Sheets, comme toutes les productions McCall, sont **pratiques.** Elles font vendre des patrons. ¶ Les McCall Fashion Sheets sont la sorte que les femmes demandent. Elles illustrent des patrons qui sont à la fois **élégants** et **pratiques** et décrits simplement. L'espace le plus en vue dans McCall Fashion Sheets est consacré à la publicité individuelle du marchand. ¶ **Il n'y a pas d'autres annonces.** ¶ La publication et la distribution de McCall Fashion Sheets ont principalement deux buts, à savoir : vendre des patrons et annoncer le commerce du marchand ; en d'autres termes, amener les femmes à son magasin, augmenter son commerce entier. Depuis près de quarante ans, McCall Fashion Sheets remplissent ces deux buts. La manière dont ces buts sont bien remplis est indiquée par le fait que beaucoup plus de Patrons McCall sont vendus que de patrons de toute autre marque, et que beaucoup plus de marchands tiennent les Patrons McCall—et distribuent McCall Fashion Sheets—à l'exception de tous les autres. ¶ Si vous désirez augmenter vos affaires, M. le Marchand, demandez d'autres informations au sujet des marchandises et méthodes McCall. Elles vous intéresseront. Cela ne vous soumettra à aucune obligation. Notre Bureau et notre Manufacture bien établis au Canada, les plus vastes et les mieux outillés du Dominion, nous permettent d'offrir aux Marchands Canadiens les mêmes avantages de **Termes, Prix, Livraisons,** etc., dont jouissent nos 9,000 Marchands des Etats-Unis.

The McCall Company

LA PRINCIPALE MAISON DE PATRONS
EN PAPIER D'AMÉRIQUE.

236-246, 37e rue Ouest. - - - New-York.

TORONTO CHICAGO SAN FRANCISCO

N'EST PAS DANS LE TRUST. *N'A DE LIAISON AVEC AUCUNE AUTRE MAISON.*

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL, Can.**

Vol. X · MONTREAL, AVRIL No 4

AVIS A NOS ABONNES

Nous prions instamment nos abonnés qui changeraient d'adresse au mois de mai de nous en donner avis en nous indiquant leur nouvelle adresse. De cette manière, ils auront la certitude de ne pas subir d'interruption dans la réception de ce journal.

LES DROITS DE DOUANE PERCUS A MONTREAL

L'année fiscale a pris fin le 31 mars et la douane du port de Montréal indique ses recettes de droits sur les importations pendant l'année terminée à $12,935,098.62, en diminution de $3,545,822.98 sur celles de l'année précédente qui avaient été de $16,480,921.60.

Depuis le mois de décembre 1907, les recettes de chaque mois ont été inférieures à celles du mois correspondant de l'année précédente. Seul, le mois de mars qui vient de prendre fin a fait exception à cette règle. Les recettes du mois dernier ont, en effet, été de $1,321,690.64 comparativement à $1,147,978.93 pour le mois de mars 1908, soit un gain de $173,711.71.

Du moment que les importations de produits manufacturés et d'articles sujets aux droits de douane augmentent, on peut croire que les commerçants en gros ont confiance dans une reprise sérieuse des affaires. Nous serions heureux d'apprendre que les matières premières destinées aux industries et qui ne paient pas de droits d'entrée accusent également une augmentation à l'importation; ce serait une preuve que les manufacturiers se préparent à donner plus de travail à la classe ouvrière et qu'ils ont eux-mêmes confiance en l'avenir immédiat.

LES COMPAGNIES D'ASSURANCE

La Véracité des Rapports

Il y a actuellement un projet de loi sur les assurances à l'étude devant le Comité de la Banque et du Commerce de la Chambre des Communes. Ce projet fort discuté est l'objet de nombreuses critiques grâce auxquelles nous aurons sans aucun doute une loi qui donnera au public plus de satisfaction et de protection que l'ancienne loi à abroger

Il est une critique qui, croyons-nous, n'a pas encore été faite et que nous nous permettrons de présenter ici-même. Elle a son importance pour le public en général.

On sait que les Compagnies d'assurance, aussi bien celles qui assurent contre l'incendie que celles qui prennent des risques sur la vie humaine, les accidents, etc., ont coutume de publier dans les journaux à la fin de leur année d'affaires, des rapports ,bilans, etc., indiquant leur situation vis-à-vis des assurés.

Or, ces rapports, tout en étant vrais à la surface, sont parfois faux en réalité, en ce sens qu'ils diffèrent essentiellement des états que les compagnies doivent, en vertu de la loi, fournir, chaque année, au Ministère des Finances.

Et, comme la différence existant entre les rapports présentés au public et les chiffres fournis au département des Finances porte sur la valeur de l'actif, et que cet actif est plus élevé dans les rapports présentés au public que dans ceux fournis au gouvernement, il semble difficile de croire que les compagnies qui agissent ainsi n'ont pas pour but de jeter de la poudre aux yeux du public.

Pour nous bien faire comprendre il est nécesaire que nous donnions un fait concret:

La Royal-Victoria Life Insurance Co. publie dans la "Gazette" de Montréal en date du 2 avril 1909, le rapport de ses directeurs présenté le 31 mars à l'assemblée annuelle de ses actionnaires. Or, au paragraphe "Augmentation de l'Actif", il est dit ceci (traduction):

"L'Actif de la Compagnie s'est accru durant l'année de $69,950.00 ce qui porte maintenant la garantie des assurés (y compris le capital) à $1,442,729.81."

Or, si nous prenons le dernier rapport qu'ait publié le surintendant des assurances, nous voyons qu'au 31 décembre 1907, le total de l'actif de la Royal-Victoria était de $576,779.52. Si à ce chiffre, nous ajoutons l'augmentation de l'actif pendant l'année 1908, soit $69,950.00 comme ci-dessus, nous arrivons à un actif total de $646,729.52 et non de $1,442,729.81, comme il est dit au rapport publié dans la "Gazette".

Il est vrai que, dans le dit rapport, on a mis entre parenthèse: y compris le capital. Ce qui ferait supposer un capital liquide de $800,000, en chiffres ronds.

Rien n'est plus faux, car ce capital n'a pas été versé et on sait combien il est difficile, en cas d'un malheur qui exigerait l'appel du capital restant dû par les souscripteurs, de faire rentrer le capital souscrit et non payé.

Donc, il devient évident que, dans ce cas particulier, les chiffres présentés au public sont en complet désaccord avec ceux fournis au gouvernement et qu'ils induisent nécessairement le public en erreur en lui présentant comme réel un montant de garantie qui n'existe que sur le papier.

Après avoir présenté ce fait concret voici où nous voulons en venir:

La loi des assurances doit protéger le public contre les assertions plus ou moins fantaisistes des rapports des compagnies d'assurance. Pour cela, elle doit ou devrait interdire aux compagnies d'assurance de publier dans leurs rapports des chiffres autres que ceux fournis au gouvernement lui-même pour les fins de la loi qui régit les dites compagnies.

Des fantaisies du genre de celle que nous venons de signaler ne peuvent qu'n-

duire le public en erreur en lui faisant croire à l'existence d'un actif qui n'est que fictif.

Nous espérons que la loi des assurances actuellement à l'étude tiendra compte du fait que nous signalons ci-dessus.

LA BANQUE NATIONALE

Sa bâtisse de Montréal

Nous avons déjà dit quelques mots de la bâtisse que la Banque Nationale doit construire à Montréal, mais nous sommes en mesure de dire que la construction sera faite cette année.

Les plans confiés à MM. Marchand & Haskell, architectes, comportent une bâtisse à huit étages pour un établissement de banque et des bureaux. La bâtisse sera érigée à l'emplacement où la Banque Nationale a actuellement ses bureaux. Il y a quelques mois, la banque achetait au prix de $40,000, de la succession Fred. Judah, la propriété en arrière de ses bureaux; elle possède maintenant l'emplacement qui fait face sur la rue St-Jacques, la Côte de la Place d'Armes et la ruelle des Fortifications; c'est là que s'élèvera bientôt un superbe édifice d'une construction massive et imposante de 40 pieds de front sur la rue St-Jacques et de 95 pieds sur la ruelle des Fortifications.

Une grande partie de la bâtisse actuellement existante devra disparaître sous la pioche des démolisseurs; les travaux commenceront très prochainement.

Les bureaux qu'occupera la banque quand les travaux seront achevés auront une superficie double de celle qu'ils occupent maintenant. Ils seront superbement décorés et meublés et offriront tout le confort possible aux employés et au public. Les étages supérieurs à destination de bureaux auront une surface de plancher d'environ 2,500 pieds, on y accèdera par une entrée sur la rue St-Jacques au moyen d'un ascenseur. L'entrée des bureaux de la banque sera au coin de la rue St-Jacques et de la Côte de la Place d'Armes.

La Banque Nationale a, comme nos lecteurs le savent, son siège social à Québec où elle a été fondée en 1860. Son capital autorisé est de $2,000,000 et son capital payé de $1,800,000. Elle a quarante-quatre succursales, y compris ses bureaux de Paris.

Sa succursale de Montréal a été établie en 1875; elle est, depuis 1894, dirigée par M. L. De Guise qui jouit dans les cercles financiers et commerciaux de Montréal de la plus haute considération.

Les directeurs de la Banque Nationale sont: MM. R. Audette, président; Hon Juge A. Chauveau,, vice-président; V. Châteauvert, Naz. Fortier, J. B. Laliberté, Victor Lemieux et Chas. Pettigrew. M. P. Lafrance est le gérant général et M. N. Lavoie le chef inspecteur.

DECES

M. J. Alfred Dupuis, depuis vingt-cinq ans à la maison Dupuis Frères, Ltée, est décédé le 10 avril après une longue maladie. Il était le frère de M. J. N. Dupuis, chef de la maison. M. J. Alfred Dupuis laisse pour déplorer sa perte, sa femme, ses quatre enfants et ses frères J O. Dupuis, J. N. Dupuis et J. B. Dupuis, à qui nous présentons nos plus sincères condoléances.

* * *

Nous avons le regret d'apprendre la mort de M. Arthur Drouin, frère de M. Ferdinand Drouin, propriétaire de la maison Waldon-Drouin et Cie, chapeaux et fourrures en gros.

Nous offrons l'expression de nos plus vives condoléances à M. Ferdinand Drouin que plusieurs deuils successifs ont frappé depuis peu.

RIDEAUX PARISIENS EN DENTELLE

Il n'y a réellement que trois genres de rideaux en dentelle en usage à Paris.

Ce sont les genres bonne-femme, brise-bise et long panneau. Il faut voir la beauté des nombreuses combinaisons des genres bonne-femme et brise-bise pour les apprécier convenablement. Les hautes fenêtres des maisons parisiennes conviennent particulièrement bien à ces genres de rideaux en combinaisons variées et même dans les maisons où aucun signe extérieur n'indique la beauté ou le goût artistique, on peut apercevoir au travers des fenêtres ces combinaisons exquises en un matériel immaculé. Le nettoyage des rideaux coûte peu à Paris et y est très bien fait, de sorte que le public peut employer de beaux rideaux en dentelle et en soie, puisque ces rideaux peuvent être nettoyés et remis à neuf à si peu de frais. Les marchands Canadiens, dans cette ligne, pourraient exploiter cette idée avec avantage pour la clientèle qui achète les marchandises de la meilleure catégorie, dit "Furniture and Upholstery Journal". On voit aussi des rideaux à panneaux longs et étroits en de nombreux et beaux dessins comprenant le filet de Bruxelles fait à la main et le fin point d'Irlande; cependant on en voit davantage en Nottingham et autres genres de broderie à rideau. Il se fait aussi à Paris une grande vente de broderies à la verge avec bords festonnés, convenant pour les rideaux à panneaux.

APPLICATION DE LA MACHINERIE A LA FABRICATION DE LA DENTELLE

Les dates importantes dans l'industrie de la dentelle sont 1768, où du net fut fait à la machine pour la première fois; 1809, où le net sur bobines fut inventé et 1837, où le système Jacquard fut appliqué à la machine à faire le net sur bobines. Le premier net fait à la machine n'était pas tissé, mais tricoté, un seul fil allant d'un bout à l'autre du métier. Si un fil se cassait, le tissu tout entier se défaisait, de sorte qu'il fallait gommer ensemble les fils pour leur donner de la raideur et de la solidité. L'invention de ce net tricoté est attribuée à Hammond, un fabricant de bas tricotés sur métier de Nottingham, qui essaya d'appliquer sa tricoteuse, inventée pendant le siècle précédent, à l'imitation de la dentelle du bonnet de sa femme. La machine pour la fabrication du net sur bobines (appelé aujourd'hui bobbinet) fut inventée par John Heathcoat, fils d'un fermier du Leicestershire. Le net sur bobines fut ainsi appelé parce que les fils sont enroulés sur des bobines. Le fil n'est pas bouclé comme dans les premières dentelles tricotées, mais entortillé comme dans la dentelle aux fuseaux. Tout d'abord Heathcoat ne put faire du net que d'un pouce de large; mais plus tard il réussit à en faire d'une verge de large. En 1818, la force motrice fut appliquée à la machine à bobbinet et en 1823, quand le brevet de Heathcoat expira, la fabrication de la dentelle bobbinet fut entreprise par toutes les manufactures.

L'HOMME QUI N'ANNONCE PAS

L'homme qui ne fait pas de publicité parce que son grand-père n'en faisait pas, devrait porter des culottes courtes et un habit à queue. L'homme qui n'annonce pas parce que la publicité coûte de l'argent, devrait cesser de payer son loyer pour la même raison. L'homme qui n'annonce pas parce qu'il s'y est essayé et qu'il n'a pas réussi, devrait jeter son cigare parce qu'il s'est éteint. L'homme qui n'annonce pas parce qu'il ne sait pas faire lui-même ses annonces, devrait cesser de manger, parce qu'il ne sait pas faire la cuisine. L'homme qui n'annonce pas parce que quelqu'un a dit que la publicité ne rapportait rien, ne devrait pas croire que la terre est ronde, parce que les anciens disaient qu'elle ne l'était pas?

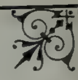
Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est celui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.




CHAPEAU EN BRAID FINI SATIN, COULEUR BLEU BOSPHORE, AVEC TORSADE DE VELOURS BAIES NUANCEES ET PLUMES-COUTEAU.





TURBAN NOIR AVEC GROUPES DE MURES ET FEUILLAGE ET GROSSE EPINGLE ENRICHIE DE BIJOU.







Turban rond avec calotte en net bouffant, passe garnie d'hydraucées et oiseau vert foncé. Aigrette courbée à gauche et en avant.

CHAPEAUX PARISIENS

Page 8. — Cette forme demi-bonnet est faite sur une carcasse en broche, faite à la main, de grandeur moyenne. La forme est en soie bleue d'une nuance bosphore foncée, couverte de chiffon de même couleur. La forme est couverte d'un braid paille satin, large, du même bleu, cousu parfaitement uni autour de la passe qu'il recouvre des deux côtés. Il n'y a pas de démarcation visible entre la passe et le calotte et, en couvrant la partie supérieure du chapeau, le braid n'est pas cousu tout autour, mais il est cousu en travers de la calotte, d'un point partant du côté droit et allant dans une direction opposée à gauche. Là, les bandes sont cousues au chiffon qui couvre la forme et une petite bande de bougran placée à l'intérieur du chapeau maintient les points de couture. Deux bandes de velours taillées en biais, larges de six pouces, sont tendues et tordues en travers de la partie avant, d'un côté à l'autre, et deux morceaux semblables traversent la partie arrière. Les extrémités du velours sont cousues au point où le braid couvrant le sommet du chapeau se termine. De chaque côté, un groupe de mûres en métal dans les nuances bleue et bronze avec un peu de feuillage naturel est cousu en place. A gauche, deux belles plumes-couteau en nuances naturelles sont posées et dirigées en arrière. Le chapeau est doublé de soie bleue et est placé confortablement sur le dessus de la tête.

Page 10. — Turban noir sur forme faite à la main, tout à fait original. Ce chapeau est en forme de bol, mais a une dimension plus grande d'un côté à l'autre que d'en avant en arrière. Il est monté sur un bandeau et est relevé vers la gauche. La carcasse est en broche noire couverte de chiffon ; sur ce chiffon, un braid noir à larges brins plissés est cousu en suivant les lignes de la carcasse. La passe est couverte en-dessous de soie messaline placée uniment près du braid et plissée au tour de tête. Cette soie a une largeur de quatre pouces et est coupée droite.

Le chapeau est garni de torsades sou-





Chapeau lingerie en dentelle et chiffon, avec calotte de lilas blanc; roses à demi épanouies des deux côtés.

ples de messaline noire, placées sur deux rangs et se terminant du côté gauche. Là, un gros groupe de cassis avec feuillage est monté finissant le modèle qui est un des mieux imaginés que l'on puisse voir parmi les petits chapeaux. Une épingle ordinaire fixe le chapéau sur la tête et constitue une garniture supplémentaire.

Page 12. — Turban magnifique ayant une calotte en net vert foncé, posée sur un tissu métallique couleur bronze. La passe est couverte d'hydraugées en couleurs naturelles bleue et lavande, appliquées sur la forme, laquelle est couverte de chiffon bleu. Du ruban de velours vert foncé d'une largeur d'environ deux pouces traverse la passe, apparaissant au-dessus des fleurs en avant et à droite; il se termine du côté gauche. Un magnifique oiseau en velours avec plumes foncées iridescentes et noires est monté en avant et à gauche contre la passe Des aigrettes d'un blanc pur finissent la garniture et sont montées derrière l'oiseau.

Page 14.—Magnifique chapeau lingerie pour la mi-été sur lequel de la dentelle est posée. La forme est couverte de chiffon posé uniment. Une large dentelle avec un bord festonné couvre le dessus de la passe sur laquelle elle est coulissée et retombe de 2 pouces au-dessous du bord. La grande calotte est couverte de lilas blanc. La touffe de lilas est cousue à la forme, qui a été couverte de chiffon au préalable. De chaque côté est cousue un rose à demi épanouie, entourée de son feuillage.

Un chapelier parisien a lancé — c'était fatal — le chapeau Wright et le chapeau Farman. La réclame est le summum de la popularité.

Il y a une limite à la somme totale de travail que vous pouvez donner. Ne croyez pas que vous puissiez ajouter beaucoup à cette somme en travaillant la nuit et le dimanche.



Demandez le
Fil de Lin de Campbell,
Le plus fort et le Meilleur.
Agents pour le Canada :
John Gordon & Son, Montreal.

LINOLEUMS ET PRELARTS

Jamais la saison ne s'est mieux annoncée pour les linoléums, les prélarts et les paillassons; dans le commerce de gros les ventes ont été des plus satisfaisantes pour ces marchandises et les ordres arrivent sans cesse.

Dans les linoléums on fait aujourd'ui des patrons dans des dessins de tapis de toute beauté au point de vue artistique et dans des nuances qui en rehaussent l'éclat. Jamais les manufacturiers n'ont présenté d'aussi jolis modèles, bien que depuis plusieurs années, ils nous aient accoutumés à de très jolis dessins.

Il est vrai que dans leur propre intérêt, les manufacturiers ont dû seconder les efforts des hygiénistes qui, s'ils ne parviennent pas à détrôner les tapis des salons et des boudoirs, cherchent à les bannir des chambre à coucher et des autres pièces de l'habitation.

La vérité est que maintenant on voit dans beaucoup de chambres à coucher le linoléum remplacer le tapis pour raison d'hygiène; on n'y met d'autre tapis qu'une petite moquette ou une natte auprès du lit.

Le linoléum en liège a aussi son emploi marqué dans les bureaux, surtout dans les bâtisses où le plancher est en ciment. Sur ces planchers, il n'est pas de meilleur couverture que le linoléum en liège, résistant et non-conducteur de la chaleur. Aussi n'est-il pas surprenant que la demande en augmente sans cesse pour les bureaux en général, leur durée étant par le fait économique.

D'après des rapports reçus des Etats-Unis, les manufacturiers d'automobiles donnent cette saison des ordres très importants en linoléum. Quand le prix du caoutchouc a avancé les manufacturiers d'automobiles ont naturellement cherché un succédané qu'ils ont trouvé dans le linoléum qui a fait ses preuves comme couverture pour le plancher et les marches des automobiles. On prétend qu'un seul fabricant a employé 5,000 verges pour sa part dans une seule saison et qu'il n'est aucunement celui qui en emploie le plus. A considérer les qualités de résistance du linoléum, le fait n'a rien de surprenant. De plus, les genres d'art nouveau donnés aux linoléums les rendent, particulièrement attrayants. Le linoléum est imperméable à l'eau, élastique sous le pied et ne devient jamais glissant et, comme son prix est de 50 p. c. moindre que celui du caoutchouc, il semble destiné à le remplacer en grande partie.

Un marchand n'a absolument rien à faire avec un procès, quel qu'il soit. Les seuls qui tirent profit des procès sont les avocats.

LES OURS MARINS

Jamais à aucune époque les fourrures n'ont joué un rôle aussi important dans les modes si souvent changeantes du costume féminin. Ce ne sont plus seulement les manteaux et les manchons qui sont composés du chaud pelage des bêtes fauves, mais les chapeaux et les robes de nos dames s'ornent de plus en plus de ces précieuses dépouilles, à tel point qu'en ce moment, pour ne parler que des coiffures nos élégantes semblent rivaliser avec nos antiques grenadiers. Aussi depuis quelques années, le prix des fourrures s'est élevé d'une façon prodigieuse ,et a eu pour conséquence un développement si intense de la poursuite des bêtes qui produisent ces précieuses dépouilles que certaines espèces sont littéralement menacées d'un complet anéantissement.

Parmi celles-ci, les phoques et grands animaux marins habitant autrefois les rivages des mers arctiques ont été tellement décimés que les Etats intéressés, la Russie, le Dominion et les Etats-Unis ont dû prendre des mesures sévères pour les protéger contre une exploitation destructrice.

Une des espèces les plus intéressantes, produisant la belle fourrure dite "loutre de mer", est la variété de grands phoques appelées ours marins, et que l'on rencontre principalement sur les îles Pribylof et du Commandeur situées dans le détroit de Béring. Un haut fonctionnaire russe, M. de Zenzinof, chargé d'étudier la situation de ces précieux amphibies qui constituent un fructueux monopole pour le gouvernement russe, a publié il y a quelques années, un raport officiel auquel nous empruntons les curieux renseignements suivants.

Les ours marins appartiennent à la famille des phoques, avec lesquels ils ont une grande ressemblance, tout en présentant en même temps quelques particularités.

Le corps d'un ours marin, dont la longueur varie de 3 à 6 pieds, selon l'âge, rappelle vaguement par sa forme et sa couleur un cigare; à l'une des extrémités de ce corps est attachée la tête, ayant une bouche moyenne, de toutes petites oreilles et de grands et beaux yeux; à l'autre extrémité du corps se rattachent deux membres ressemblant à une paire de gants de peau noirs avec des doigts cousus ensemble, et faisant l'office d'un gouvernail dans l'eau et d'un évantail sur la terre. Deux autres membres sont attachés aux flancs, au tiers à peu près de la longueur du corps en partant de la tête; ce sont des nageoires remplissant le rôle des rames dans l'eau et des pattes sur la terre. Ces quatre membres de devant et de derrière sont appropriés plutôt à la vie dans l'eau; ils sont recouverts d'une peau épaisse et noire, sans poils. Le corps d'un ours marin est excessivement souple; en nageant et en plongeant il a des mouvements d'une élasticité surprenante. Assis sur la terre, cet emphibie s'appuie sur les deux extrémités molles et écartées en dehors de ses pattes de devant et sur l'extrémité du bas de son corps, dont la partie supérieure se redresse alors presque perpendiculairement.

Pour se mouvoir sur la terre, l'ours marin déplace d'abord ses pattes de devant l'une après l'autre, et ensuite il ramène la partie postérieure de son corps. Si cette manoeuvre se fait rapidement, alors l'animal s'avance en sautant au galop, et sur une distance de 10 à 20 pas un mâle adulte ne se laissera pas dépasser par un homme marchant au pas accéléré. Tous les déplacements de longue distance sur terre sont peu aisés pour ces bêtes, et elles ne les font que par petites étapes, lentement et avec des arrêts très fréquents pour se reposer. En revanche, bien à l'aise dans l'eau, les ours marins nagent rapidement, adroitement, et sont infatigables. Il est assez difficile de déterminer exactement la vitesse moyenne de cet animal dans l'eau, mais il est certain qu'elle doit être très grande, étant donné qu'un bateau à vapeur filant environ 12 milles à l'heure ne peut pas laisser en arrière un ours marin, qui le suit aisément tout en s'amusant en route à faire des plongeons et des évolutions savantes autour de lui.

Pour se reposer et pour dormir, les ours marnis n'ont point besoin de sortir sur la terre; ils se livrent tranquillement aux douceurs de la sieste ou du sommeil dans l'eau, ayant préalablement plié d'une manière particulière leurs pattes-nageoires et le bout du nez au-dessus de la surface.

A l'instar de certains oiseaux, les ours marins pratiquent la migration, en quittant à l'approche de l'été les contrées situées près de l'équateur pour se rapprocher des pôles. Cette migration a été observée depuis longtemps déjà. Le Père Veniaminoff, dans ses mémoires concernant les îles de ces régions, raconte que les habitants des îles Aléoutes remarquaient tous les ans le passage dans les détroits des ours marins se dirigeant au printemps vers le Nord et revenant en automne au Sud.

Les îles du Commandeur, au moment de leur découverte en 1741, ont été trouvées inhabitées, mais leurs rivages étaient fréquentés en été par une multitude d'ours marins. C'est ainsi qu'on a découvert par hasard un des endroits qui leur servaient de séjour au Nord, mais il est évident cependant, qu'en outre de ces îles, il devait exister dans le détroit de Béring, d'autres îles où passaient, en été, les ours marins, qui se dirigent au Nord par les détroits d'est des îles Aléoutes. La question de savoir où se trouvaient ces îles inconnues intéressait énormément les industriels russes s'occupant de la

C'est maintenant l'epoque des Renouvellements de Tissus Lavables.

Utilisez nos stocks complets. Ecrivez, télégraphiez ou voyez les échantillons de nos Voyageurs.

Ordres exécutés le jour même de leur réception.

Nos stocks de tissus lavables ont reçu récemment des nouveautés désirables et des articles spéciaux, choisis par M. Rodden en Europe, ainsi que de fraîches sélections de manufactures Américaines. Nous invitons les marchands qui désirent se tenir parfaitement au courant de ce qu'il y a de plus désirable, à nous donner leurs ordres. De telles nouveautés donnent de la distinction à un magasin de détail.

Voici une liste des bons tissus lavables ordinaires et de nouveauté. Toutes ces lignes sont en stock. Examinez cette liste avec soin.

Lawns Victoria.

Quatre lignes spéciales extra venant d'être reçues. Toutes marchandises parfaites, de 40 pces, à 20 pour cent au-dessous du prix du marché. Prenez-en sûrement votre part.

RA—10c. RC—13½c.
RB—11½c. RD—15c.

Notre stock de Lawns Victoria, Toiles de l'Inde, Mousselines Unies, Lawns de Perse, Mousselines Suisses et Organdis, est connu comme l'un des plus variés et des plus choisis dans le commerce.

1,000 pièces de mousselines fantaisie venant d'être livrées.

Organdi à Rayure Tivoli, 25 pces.—7c.
Gazonette Organdi.................. 8c.
Rayure Ruban..................... 9½c.

Nouvelles nuances et tous les bons modèles à fleurs, à rayures, à pois, etc.

Le stock d'Indiennes Gemarter, le leader à 10c., est complet.

Ginghams.

B Gingham 10c. Bon assortiment de patrons.
Zephyr Soie de Anderson à 25c., rayures nouveauté, carreaux brisés, etc.

Nouveautés Américaines.

Trois lignes spéciales, représentant ce qu'il y a de plus nouveau en tissus lavables viennent d'être mises en stock. Elles donneront de l'activité à votre commerce.

Crêpe Javanais—un des grands succès, construction en crêpe, couleurs unies parfaites, couleurs ordinaires et toutes les nouvelles nuances, telles que taupe, rose, wistaria, etc. Echantillons sur demande. Largeur 27 pces., 18½c.

Tissu de Soie—Autre matériel d'une seule couleur. Très désirable à 22½c.

Soie Monotone—Tissu désirable, à rayures larges et étroites, dans les nuances à la mode actuellement, 25c.

Piqués Teints.

Fini rétréci spécial.

En bruns, bleu marine, blanc, champagne, Copenhague, bleu ciel, rose, etc. Bons articles de vente. Commandez par numéros.

WM 41	—	largeur 27 pces.	- 18½c.
WM 42	—	" 27 "	- 24½c.

Toiles à Robes, Forts Articles de Vente.

Toutes les couleurs populaires, telles que maïs, Copenhague, brun, naturelle, etc. Les lignes principales sont :

G 300, tissu uni, 11½c.
G 400, " " 15c.
G 500, " " 18½c.

Bonnes rayures—D 10—18½c. D 12—21c
G 700 Rayures—19½c. G 710 carreaux brisés—19½c.

Envoyez vos ordres par la poste. Toutes les lignes sont exactement telles que représentées.

BROPHY, PARSONS & RODDEN, Limited.

La Maison des Spécialités.

Angle du Carré Victoria et de la rue Craig, - MONTREAL.

chasse et du commerce dans les contrées du Pacifique Nord au milieu du dix-huitième siècle. Un de ces industriels nommé Pribyloff, capitaine d'un petit voilier marchand, "Saint-Georges", s'acharna pendant deux ans à croiser dans la mer de Béring à la recherche de ces îles qui, selon la légende des peuplades de cette contrée, étaient situées loin, loin, au nord des Aléoutes. A la troisième année de ses recherches opiniâtres l'intrépide Pribyloff arriva enfin à découvrir les îles qui portent maintenant son nom, et dont les rivages étaient littéralement couverts par des bandes innombrables d'ours marins.

C'est ainsi que la question de savoir où ces animaux passent l'été a été résolue, mais on ignore encore aujourd'hui où ils passent l'hiver, de même que l'on n'a jamais su où s'en vont, en hiver, les bandes de millions d'oiseaux marins qui passent l'été dans les îles du Commandeur et dans les îles Pribyloff. Plusieurs vaines tentatives ont été faites récemment dans le but de découvrir les îles inconnues où les ours marins passent l'hiver. Plusieurs hypothèses ont été émises à ce sujet; les uns supposaient que pendant l'hiver les ours marins descendent au fond de la mer pour s'y livrer à une somnolence pareille à celle de l'ours ordinaire; les autres affirmaient qu'ils émigrent dans l'hémisphère du Sud, etc. La meilleure de toutes les hypothèses possibles doit être celle qui suppose que les ours marins ne quittent jamais les limites du courant chaud. Après avoir passé l'hiver aux latitudes rapprochées de l'équateur, ils émigrent en été dans les contrées polaires.

En admettant cela pour les ours marins de la mer de Béring, on doit supposer qu'ils séjournent pendant l'hiver dans l'Océan, entre les îles Mariannes, Philippines et les îles du Japon et qu'à l'approche de l'été, en aspirant toujours à regagner le Nord, ils suivent le groupe des îles Kouriles et tombent dans le courant du Kamtchatka, distinct du courant du Japon. Le courant du Kamtchatka est faible et superficiel. Tous les vents de l'Ouest et du Nord diminuent, semble-t-il, sa force et son influence près des îles Komandorski; en revanche, tous les vents contraires font devenir son influence plus manifeste.

On dit que le nombre des ours marins arrivant vers les côtes des îles dépend des vents du printemps et du commencement de l'été; si le courant est fort, une quantité considérable s'approche des rivages, au contraire, si le courant est faible, une partie minime de ces bêtes vient dans le voisinage des îles, tandis que la majorité passe même l'été dans l'Océan, au sud des îles. Ce que nous voyons près des îles Komandorski se reproduit également dans les parages des îles Pribyloff.

Les ours marins font leur apparition dans le voisinage des îles de la mer de Béring dans la première quinzaine du mois de mai. Les mâles sont toujours les premiers arrivés, et s'installent sur le rivage où ils prennent possession de l'emplacement destiné à l'installation de leur famille. Ces terrains sont généralement sablonneux, ou couverts de menus fragments de coquillages. Tout le long des rivages s'étendent des récifs, ou des bancs de coquillages sur lesquels les ours marins s'installent également, en réservant pour leurs familles ceux de ces bancs qui ne sont jamais recouverts d'eau au moment de la marée haute, et ne se servant des autres que pour la sieste, la promenade et les parties de plaisir à marée basse. Une propreté remarquable règne toujours et dans tous les gisements des ours marins.

Peu après arrivent les femelles qui se groupent sous la direction des vieux mâles, tandis que les jeunes ours ou "célibataires" sont tenus à l'écart. Ce sont ces derniers qui sont exploités pour leur fourrure tandis qu'il est interdit de tuer les vieux mâles et les femelles réservés pour la conservation de l'espèce.

Voici, d'après M. Zenzinof, comment on chasse les ours marins.

"Ayant dépisté un endroit occupé par une bande de "célibataires" et après avoir attendu un moment favorable, les indigènes se lèvent avant l'aube.

"La plupart sont armés d'un bâton; ils se mettent en marche et, en tenant compte de la direction du vent, s'approchent dans un silence complet de l'emplacement où se trouve le troupeau; hâtant toujours le pas et se courbant pour rester inaperçus le plus longtemps possible, ils se précipitent en avant aussitôt que les ours marins montrent les premiers signes d'inquiétude, exécutent un mouvement tournant et, se développant en cordon vivant, leur coupent la retraite vers la mer. Effrayées, les pauvres bêtes, dont le premier mouvement a été naturellement de se jeter dans l'eau, ne savent plus maintenant que faire, poussent des cris, se tassent affolées et commencent enfin à se reculer devant les chasseurs en s'éloignant graduellement et de plus en plus de la mer. Les hommes, en criant et en brandissant leurs bâtons, en lançant de l'herbe et en avançant tantôt d'un côté tantôt de l'autre, poussent ce tas grouillant dans la direction de l'endroit où se fait habituellement le massacre. Cet endroit est éloigné parfois de quelques kilomètres du point de départ, et plusieurs jours sont nécessaires alors pour y amener les ours marins. Si le troupeau pris sur le rivage est trop grand, on le divise en plusieurs bandes pour la commodité de la marche des animaux. Pour conduire un troupeau de 1000 à 5000 ours marins il faut de 10 à 15 hommes.

"Une fois arrivé à destination, les chasseurs laissent se reposer les malheureuses bêtes pour qu'elles ne soient pas échauffées au moment du massacre, car on prétend que la peau d'un animal fatigué et échauffé s'imprègne mal de sel et se détériore ensuite facilement. Pour la surveillance d'un troupeau de 2000 à 4000 "célibataires", 1 ou 2 hommes suffisent. Si le temps est clair et chaud, ou très pluvieux, le massacre est remis au lendemain, quelque fois même au surlendemainmain. Si, au contraire, le temps est favorable, on commence la tuerie après une heure de repos.

"En s'approchant brusquement de deux côtés opposés on fait peur au gibier, qui se jette à droite et à gauche; on profite de ce désarroi pour séparer du tas une bande de 20 ou 30 bêtes que l'on éloigne. 5 ou 6 hommes spécialement choisis pour l'abatage, s'armant chacun d'une longue massue, entourent ce petit groupe isolé. Les animaux ainsi séparés du troupeau principale, ne tentent même pas de fuir ; quelques-uns seulement, faisant le simulacre de menacer les hommes, essayent deux ou trois bonds timides en avant. Fatigués, terrorisés, sentant leur faidblesse, sans aucun moyen de défense, les malheureux se serrent les uns contre les autres, se tassent, les têtes tournées du côté de leurs ennemis, et crient tout le temps en secouant nerveusement la tête et en montrant les dents.

"Pendant ce temps les hommes les examinent très attentivement, et, aussitôt qu'ils aperçoivent dans le tas une proie leur convenant à tous les points de vue (âge, sexe, qualité de la peau), ils lui portent un coup mortel à la tête. Râlant et étouffant dans son sang, le "célibataire", assommé, roule par terre le crâne fracassé, les yeux sortant de leurs orbites. Les coups se succèdent rapidement, les "célibataires" tombent les uns après les autres, et au bout de deux à quatre minutes les 30 bêtes forment un tas commun de cadavres. Sur ce tas sont couchés aussi ceux des "célibataires" qui ont été laissés vivants grâce à leur âge, ou à leur sexe, ou à cause de la mauvaise qualité de leurs peaux.

"Harassés, affaiblis par les secousses nerveuses supportées, ils couvrent de leur corps, avec une sollicitude touchante, les cadavres des camarades déjà morts et ne veulent pas s'en séparer. La conscience d'un grand malheur irréparable se lit dans leurs bons et beaux yeux tristes et remplis de larmes amères. Leurs meurtriers impitoyables ne connaissent pas le remords et vous diront tranquillement qu'ils massacrent les ours marins depuis bien longtemps déjà, et que ces pauvres bêtes y sont habituées!

"Ayant fini avec un groupe d'animaux, on en isole un second, puis un troisième, et ainsi de suite jusqu'à ce que tout le troupeau capturé y passe. Pendant cette tuerie, les autres indigènes dépouillent les bêtes abattues et portent leurs peaux

LINOLÉUMS

DE FABRICATION CANADIENNE.

Cinq Sortes : A. B. C. D. E. UNIS ET IMPRIMÉS. Largeurs 8/4, 16/4.

TAPIS DE LIÈGE

Deux Sortes : A. et B. Largeur 8/4.

Couleurs Solides uniquement — BRUN, ROUGE, VERT,

Rouleaux longs de 25 verges.

PRELARTS

Trois Sortes : 1ère, 2e, 3e. Largeurs, 4/4, 5/4, 6/4, 8/4 et 10/4.

Grande Variété de Dessins de Choix.

TOILE CIREÉ POUR TABLE

Une Sorte Seulement. Largeurs : 5/4 et 6/4.

DESSINS
QUALITÉ
PRIX } CONVENANT A LA CLIENTÈLE CANADIENNE.



REMARQUE : Nous avons publié récemment un catalogue illustrant un bel assortiment de patrons de Linoléums et de Prélarts, dans leurs couleurs réelles ; et ce catalogue a été envoyé à tous les marchands du Canada qui, pensions-nous, pouvaient s'intéresser à ces lignes. Si, pour une raison quelconque, vous n'avez pas reçu un de ces catalogue, et si vous tenez ou si vous avez l'intention de tenir des Linoléums et des Prélarts, nous vous en enverrons un sur demande.

Manufacturés par

THE DOMINION OIL CLOTH CO., LIMITED

MONTREAL.

dans un hangar où des hommes spécialement désignés sont occupés à les saler.

"La peau d'un ours de mer tué est immédiatement enlevée, puis portée dans un hangar, où se fait la salaison. On répand d'abord sur le plancher une couche de sel d'égale épaisseur que l'on recouvre d'une rangée de peaux étendues l'une contre l'autre, le poil en bas et les bords bien égalisés. Ensuite on répand sur ces peaux une autre couche de sel que l'on recouvre d'une seconde rangée de peaux étendues de la même manière, et ainsi de suite, en superposant toujours les peaux de la même façon entre le plancher et le plafond, et en remplissant le hangar de peaux salées qui y restent ainsi disposées de huit à douze jours; après quoi on les examine avec soin et on les sale de nouveau. Après une nouvelle salaison de quatre à sept jours, on les roule par deux en paquets de forme cylindrique. Ces cylindres sont ficelés et rangés dans la cale du navire qui les transporte à Londres, où les peaux sont, après un classement minutieux, vendues aux enchères publiques."

Combien cruelles sont les exigences de la mode!

Miss Chief.

(Journal de la Jeunesse.)

LES ACHATS ET LES VENTES

L'achat de marchandises n'est pas une chose difficile, mais quand on considère la relation qui existe entre l'achat et le commerce, la vente du stock, etc., le tout se traduisant par des chiffres portés au doit ou à l'avoir sur le grand-livre, l'art de l'acheteur et tout ce qui concerne l'avenir de l'acheteur prennent un nouvel aspect.

En premier lieu, un acheteur doit être suffisamment renseigné sur la nature de ses marchandises, le matériel visible ou invisible dont elles sont faites, leur utilité générale, leur valeur intrinsèque et enfin leur valeur réelle basée sur leur aptitude à attirer la clientèle.

Combien de marchands offrent au public de la marchandise sous de fausses couleurs — essayant de faire passer des marchandises de second et de troisième ordre sous une étiquette indiquant des articles de premier ordre. Bien que certains puissent réussir ainsi pendant un certain temps, il leur est impossible, en fin de compte, d'attirer la foule à cause de la fausse représentation qu'ils mettent en pratique.

Peu importe le bas prix qu'un client peut payer pour un article; si cet article ne lui donne pas satisfaction, le client oublie le prix payé, mais se souvient de la maison où il a acheté la marchandise. Un acheteur qui offre de meilleures valeurs intrinsèques, même s'il vend parfois à un faible profit, se fait des amis et s'assure ainsi un fort achalandage. Il augmentera à la longue sa clientèle ainsi que ses ventes de marchandises de première qualité, car il ne subit pas de pertes directes et ses clients sont toujours satisfaits.

Quand des marchandises de seconde qualité sont offertes en vente, les clients choisissent les meilleures parmi elles, et ce qui en reste doit être vendu à prix réduit. Finalement les marchandises se détériorent, il en résulte une perte aggravée par le fait que les articles de seconde qualité ayant peu satisfait les personnes qui les ont achetées, causent une autre perte de clientèle.

L'achat et la vente ont entre eux une relation étroite, l'une ne réussit pas sans l'autre.

Ce n'est pas seulement la connaissance de la marchandise qui fait le succès de l'acheteur, c'est aussi sa manière de commercer, son jugement quant à la disposition du stock avec un profit, son aptitude d'exécution et l'arrangement du stock par départements.

Les paroles qu'il adresse tous les jours à ses clients ou aux personnes qui ne font pas partie de sa clientèle, par l'intermédiaire de la publicité, sont tout aussi importantes pour son succès que son talent d'acheteur.

D'ordinaire l'acheteur attache trop peu d'importance à la publicité. Tous les acheteurs devraient chercher à acquérir plus de connaissances sur la publicité, car suivant la manière dont une annonce est rédigée, cette annonce procurera ou ne procurera pas d'affaires. Les arguments offerts au public pour l'inciter à acheter dans votre magasin sont concluants ou ne le sont pas, suivant le degré de vérité ou le manque de vérité que vos arguments possèdent.

W. G. Klein.

(The Buyers' Magazine).

LES MARCHANDS OPPOSES A LA PUBLICITE

On rencontre souvent des hommes qui disent qu'il ne serait pas avantageux pour eux de faire de la publicité; ils ne peuvent pas donner de raison à leur idée bien arrêtée, mais ils sont opposés en principe à la publicité. Récemment, dit "Shoe and Leather Reporter", un journaliste alla visiter une manufacture anciennement établie et bien connue. Un des membres de la firme, âgé de 60 ans environ, dit que les affaires de cette manufacture étaient très satisfaisantes. La firme avait beaucoup de clients anciens qui lui donnaient toujours à peu près les mêmes commandes, chaque saison. La maison avait décidé depuis longtemps que la publicité serait pour elle un gaspillage d'argent.

"Nous pourrions tout aussi bien jeter cet argent dans la rivière", dit cet homme opposé aux méthodes modernes de vente.

Comme le journaliste demandait au chef des vendeurs si la publicité serait avantageuse à la manufacture, il répondit: "C'est justement ce qu'il faudrait ici. J'en ai parlé à plusieurs reprises, mais cette firme à des idées arriérées et ne veut pas entendre parler de publicité. La saison dernière, je suis allé dans un nouveau territoire, et vous serez sans doute surpris d'apprendre que pas un seul marchand sur dix n'avait entendu parler de nos marchandises. Ils ne savaient pas qu'une telle firme existait. Mais vous ne pouvez pas apprendre de nouveaux tours à de vieux chiens. Quelque jour quand les affaires seront entre les mains d'hommes jeunes, vous verrez une révolution dans les méthodes employées et alors nous figurerons parmi les principaux annonceurs de cette ville et du pays."

Une telle prophétie peut être téméraire; mais c'est un fait bien connu que la jeune génération des hommes d'affaires n'a pas d'idées si conservatrices quand il s'agit d'aller à la recherche des affaires.

Si la publicité est nécessaire, ils la payent et font tout en leur pouvoir pour qu'elle leur soit profitable. Il est très rare de voir un annonceur cesser sa publicité, sous prétexte qu'elle ne lui a pas donné de satisfaction. Nous connaissons des cas où des hommes d'affaires ont fait une publicité qui leur a donné d'excellents résultats, mais leurs marchandises avaient toutes les qualités réclamées pour elles dans les annonces. Une bonne règle à suivre est celle-ci; soyez honnête dans votre publicité, ne faites pas de fausses représentations et · annoncez constamment et avec persistance.

EVITEZ LES MARCHANDISES INFERIEURES

C'est une erreur de croire que le public accepte volontiers des marchandises inférieures. Sans doute il se produit de temps à autre une demande pour une qualité inférieure, mais les meilleurs acheteurs réclament la qualité et une bonne valeur, plutôt qu'un article inférieur à bas prix. On peut rarement dire que des marchandises inférieures sont bon marché, même si elles sont données pour rien. Elles causent de l'ennui au client qui, au bout de quelque temps, oublie leur prix et ne pense qu'au peu de satisfaction que ces marchandises lui ont donné. D'autre part, un acheteur peut sur le moment considérer un article comme coûteux et penser qu'il est cher; mais si cet article est réellement bon et durable, ces faits seront connus longtemps avant qu'il ne soit prêt à faire un nouvel achat, et sa clientèle sera ainsi assurée.

Dernières Créations de la Mode

ELEGANT COSTUME DE PRINTEMPS



Modèle de Franklin Simon & Co.

Dernières Créations de la Mode

ELEGANT COSTUME DE PRINTEMPS







Modèle de Greenhut & Co.

VESTON SAC A TROIS BOUTONS

Les figures 1042 et 1043 représentent le devant et l'arrière d'un veston sec à trois boutons. L'étoffe représentée est un worsted non fini à rayures de fantaisie pour le veston et le pantalon et une étoffe lavable pour le gilet. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces) est de 29 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules sont modérément étroites et les coutures sont plutôt hautes. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 1 3-4 pouce à l'entaille et 9 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Le devant est légèrement incliné. Les deux poches inférieures ont une direction quelque peu inclinée et sont couvertes de pattes qui peuvent rentrer ou sortir Les bords ont une seule piqûre et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une "strap" placée à 1 1-2 pouce du bas et qui se ferme au moyen d'un bouton et d'une boutonnière.

Le gilet est à un rang de boutons, sans collet et mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et 20 1-2 pouces longueur totale. Le devant est fermé par cinq boutons et le bas est légèrement incliné. Les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas; il a un rempli de 2 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9	pces
Longueur à la taille	16½	"
Longueur totale	29	"
Première mesure d'épaule . .	16	"
Deuxième mesure d'épaule . .	17	"
Mesure d'omoplate	12½	"
Poitrine	36	"
Taille	32	"
Hanches	38	"

Le veston est exagéré de 2 pouces.

Au point A menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.

De A à C, longueur à la taille plus 1-2 pouce.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 29 1-2 pouces.

F est à mi-distanse entre A et B.

G est à mi-distance enter A et F.

Aux points G, F, B, C, D, et E, menez des perpendiculaires, à la ligne A E.

De C à H, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F H et abaissez la perpendiculaire.

De I à J, moitié de la poitrine exagérée, 19 pouces.

De J à K, 1 3-4 pouce.

De K à 24, 1-2 pouce.

L est à mi-distance entre I et J.

De L à M, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire M N.

Appliquez la mesure d'omoplate plus 1-4 pouce, pour chaque pouce d'exagération de poitrine, 13 pouces dans ce casci, de I à M, et élevez la perpendiculaire.

O est à mi-distance entre I et M.

De O à P, 1 1-4 pouce.

Au point P, élevez la perpendiculaire P S.

De P à U, 1-2 de la poitrine.

De P à Q, 1-2 pouce.

Au point Q, abaissez la perpendiculaire.

De A à V, 7 pouces.

De V à W, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne 6-G.

De 6 à 7, 3-8 pouce de moins que de Y à T.

Le point 7 est à 3-8 pouce au-dessous de la ligne.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 6 menez la perpendiculaire à la ligne 4-5.

De 6 à 8, 1-6 de la poitrine.

Tirez une ligne arrondie de 8 à 24.

De 8 à 10, 1-6 de la poitrine.

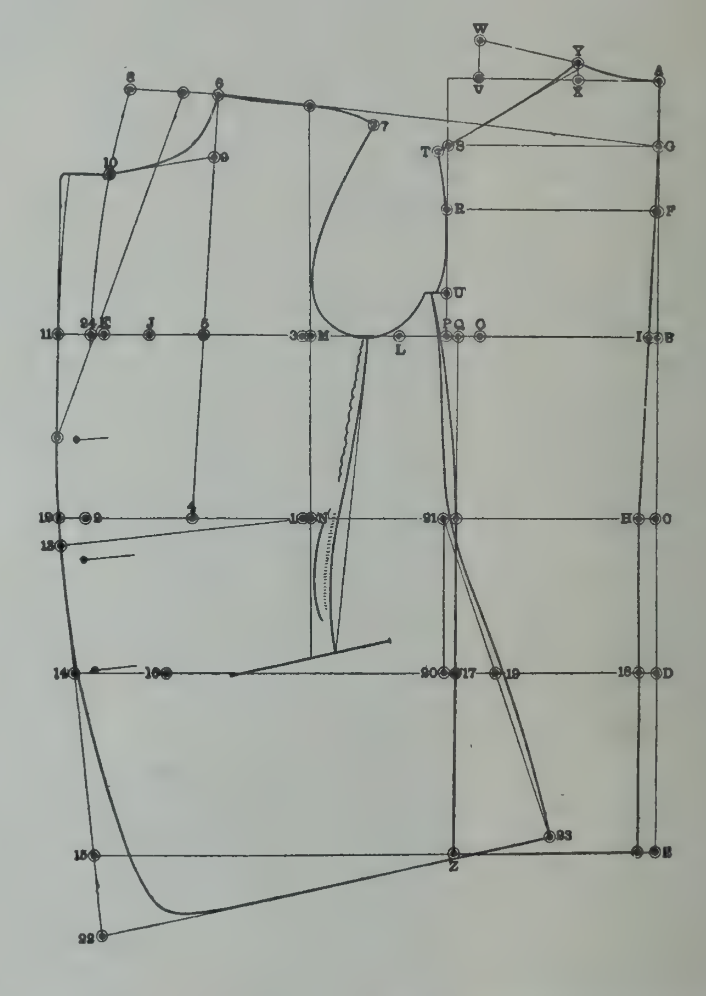
De 6 à 9, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 9-10 et formez a gorge.

De 24 à 11, 1 1-4 pouce.

De 2 à 12, 1 pouce.

De 12 à 13, 1 pouce.



Tirez la ligne A W.

De A à X, 1-6 de la poitrine.

Elexez la perpendiculaire X Y.

A la moitié de la distance entre X et Y, tirez une ligne jusqu'au point S.

De S à T, 1-4 pouce.

Formez le dos tel qu'indiqué.

De M à 3, 1-4 pouce pour chaque pouce d'exagération de la poitrine.

De N à 1, même longueur.

De 1 à 2, moitié de la mesure de taille.

Le point 4 est à mi-distance entre 1 et 2.

Le point 5 est à mi-distance entre 3 et K.

Tirez la ligne 4-5-6.

De A à Y et de 3 à 6, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Placez l'équerre suivant la ligne N-13 et abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 22.

De 15 à 22, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 14 à 16, 3 1-2 pouces.

De 17 à 18 et de 16 à 19, mesure du siège plus 1-2 pouce.

De 19 à 20, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 20-21.

Tirez la ligne 21-23 et formez le côté du devant.

Du point 21 comme centre, décrivez la courbe Z-23.

Formez le bord et le bas du devant tel qu'indiqué.

Garneau Limitée,

Québec.



Nos voyageurs sont maintenant sur la route.

Nos voyageurs auront bientôt l'avantage de vous soumettre nos lignes de Camisoles et Caleçons, Chemises, Sweaters, Gilets tricotés, Couvertes, Mitaines, Gants, Laine à tricoter, Bas, Tuques, Ceintures en laine, Tricots de fantaisie, Etc., Etc. pour le commerce d'automne.

Les plus bas prix.

La meilleure qualité en magasin.

Nouveautés en Etoffes à Robes.

Les Célèbres Serges et Vicunas "SPHINX" toujours en Magasin.

Tweeds
Draps Italiens
Feutres
Corderoys
Velours
Velveteens
Rideaux
Tapis
Prélarts
Linoléums
Mercerie
Sous-Vêtements

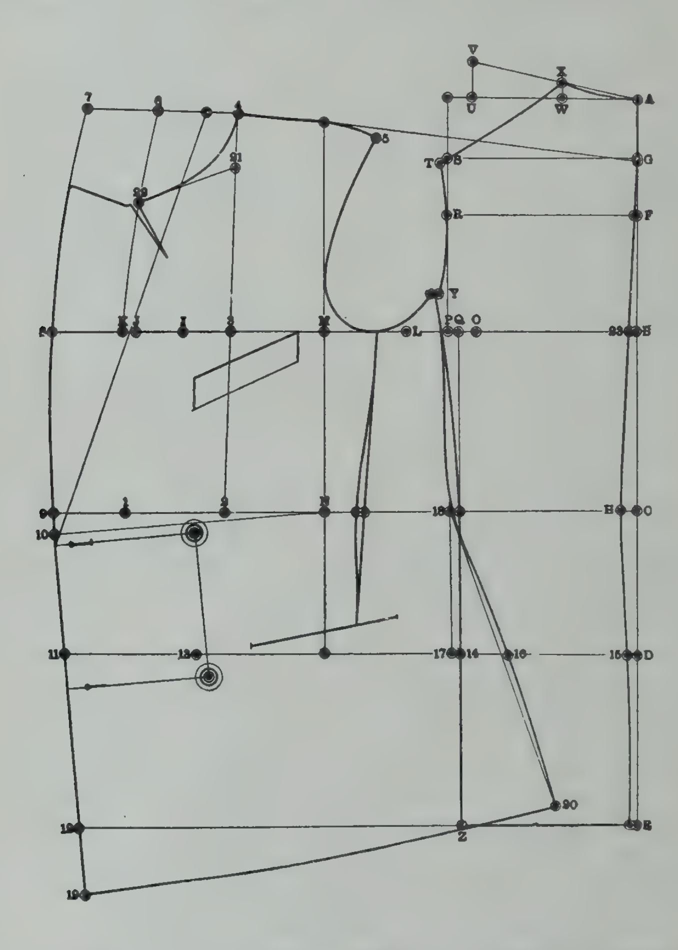
Salles d'échantillons

MONTRÉAL : 242, rue St-Jacques, Chambre 2
OTTAWA : 111 rue Sparks Chambre 11.

VESTON SAC CROISE A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée par les gravures 1044 et 1045 est un carreauté Sheppherd pour le veston et le pantalon et une étoffe lavable pour le gilet.

La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces) est de 30 pouces. Il est ample sur la poitrine et dessine modérément la taille. Les épaules sont modérément étroites avec une couture plutôt élevée et un fini naturel. La gorge est de profondeur moyenne; les revers mesurent 2 1-4 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. La partie arrière a une fente centrale.



Les poches ont des pattes qui peuvent être sorties ou rentrées, les bords ont une seule piqûre étroite et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte et un bouton.

Le gilet est le même que celui décrit par la gravure 1042. Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 à 19 1-2 pouces au genou et 16 à 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅝	pces
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	30½	"
Première mesure d'épaule	12½	"
Deuxième mesure d'épaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Au point A menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.
De A à C, 17 pouces.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, 30 1-2 pouces.
F est à mi-distance entre A et B.
G est à mi-distance entre A et F.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.
De C à H, 3-4 pouce.
De D à 15, 1-2 pouce.
Formez la couture centrale, tel qu'indiqué.
De 23 à I, moitié de la poitrine.
De I à J, 1 3-4 pouce.
De J à K, 3-4 pouce.
L est à mi-distance entre 23 et I.
De L à M, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire M N.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de 23 à M, et élevez la perpendiculaire.
O est à mi-distance entre 23 et M.
De O à P, 1 1-4 pouce.
Au point P, élevez la perpendiculaire P S.
De P à Y, 1-12 de la poitrine.
De P à Q, 1-2 pouce.
Au point Q, abaissez la perpendiculaire.
De A à U, 7 pouces.
De U à V, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne A V,
De A à W, 1-6 de la poitrine.
Menez la perpendiculaire W X.
Tirez la ligne X S.
De S à T, 1-4 pouce.
Formez la partie arrière tel qu'indiqué.
De N à 1, moitié de la taille.
Le point 2 est à mi-distance entre N et 1.
Le point 3 est à mi-distance entre M et J.
Tirez la ligne 2-3-4.
De A à X et de M à 4, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 4-G.
De 4 à 5, 3-8 pouce de moins que de X à T.
Le point 5 est à 3-8 pouce au-dessous de la ligne.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.
Au point 4, menez la perpendiculaire à la ligne 2-3.
De 4 à 6, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pouce.
Tirez une ligne arrondie de 6 à K.
De 6 à 22, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.
De 4 à 21, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 21-22 et formez la gorge.
De K à 8, 3 1-4 pouces.
De 6 à 7 et de 1 à 9, même mesure.
De 9 à 10, 1 pouce.
Placez l'équerre suivant la ligne N-10 et abaissez la perpendiculaire.
De 12 à 19, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.
De 11 à 13, 5 3-4 pouces.
De 14 à 15 et de 13 à 16, mesure du siège.
De 16 à 17, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 17-18.
Tirez la ligne 18-16-20 et formez le côté du devant.
Du point 18 comme centre, décrivez la courbe Z-20.
Formez les bords et le bas du devant et finissez.

JAQUETTE A BORDS FUYANTS (CUTAWAY) A DEUX BOUTONS

Les gravures 1046 et 1047 représentent le devant et l'arrière d'une jaquette à bords fuyants, à deux boutons. L'étoffe représentée est un worsted non fini pour la jaquette et le pantalon et une étoffe lavable pour le gilet.

Les mesures de la jaquette, pour un homme de stature moyenne, (5 pds, 8 pouces) sont de 19 pouces jusqu'à la taille de façon et 36 1-2 pouces longueur totale. Ele est ample sur la poitrine avec épaules modérément étroites, et la couture est plutôt haute La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 2 pouces à l'entaille et 10 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce en arrière. Le dos est coupé sans couture centrale à partir du cou jusqu'à la taille et est mo-

dérément en pointe au centre à la ceinture. Les basques ont un pli retourné de chaque côté et une fente centrale partant de la pointe de la taille en arrière et allant jusqu'en bas. Il y a deux poches de côté taillées dans les basques et une poche de poitrine extérieure, chacune finie par une bande. Les bords ont une piqûre étroite et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée et un bonton. Le gilet est à un rang de boutons, sans collet et mesure 12 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces longueur totale. Le devant est fermé par 5 boutons et le bas est légèrement incliné, les pointes sont coupées. Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure de 19 à 19 1-2 pouces au genou et de 16 à 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9½	pces
Longueur à la taille naturelle	17	"
Longueur à la taille de façon	19	"
Longueur totale	36	"
Première mesure d'épaule	12⅝	"
Deuxième mesure d'épaule	18	"
Mesure d'omoplate	13¼	"
Poitrine	39	"
Taille	35	"
Hanches	41	"

Au point A menez deux lignes perpendiculaires.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.

De A à C, longueur à la taille naturelle.

De A à D, longueur à la taille de façon.

De A à E, longueur totale.

F est à mi-distance entre A et B.

C est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A E.

De D à Z, 1 pouce.

Tirez la ligne A X.

De 1 à H, moitié de la poitrine, 19 1-2 pouces.

De H à I, 1 3-4 pouce.

De I à J, 1-2 pouce.

K est à mi-distance entre 1 et H.

De K à L, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire L-3.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-4 pouces, de 3 à L et élevez la perpendiculaire.

M est à mi-distance entre 1 et L.

De M à N, 1 1-4 pouce.

Elevez la perpendiculaire N O.

De A à 18, 7 pouces.

De 18 à 19, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne 19-A.

De A à 20, 1-6 de la poitrine.

Elevez la perpendiculaire 20-21.

Au milieu de la distance entre 21 et 20, menez une ligne jusqu'au point O.

De O à 2, 1-4 pouce.

De 9 à 10, 3-4 pouce.

Au point 10, abaissez la perpendiculaire à la taille de façon.

Formez la couture centrale de F à 10, en réduisant de 3-8 au point 1.

Y est à 1 1-4 pouce au-dessous de la ligne de taille.

Au point K, abaissez la perpendiculaire.

Le point 11 est à 1-2 pouce en dedans de la ligne.

Le point 22 est à 1-4 pouce au-dessous de la taille de façon.

Formez la partie arrière tel qu'indiqué.

De 3 à 4, moitié de la taille.

Au point 4 abaissez la perpendiculaire.

De 5 à 6, 1-6 de la poitrine.

Le point Q est à mi-distance entre 3 et 4.

Le point P est à mi-distance entre L et I.

Tirez la ligne Q P R.

De R à 27, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 27-T et formez la gorge.

De J à U, 1 1-4 pouce.

De 4 à 8, même distance.

Formez le bord du devant.

De 4 à 7, 2 pouces.

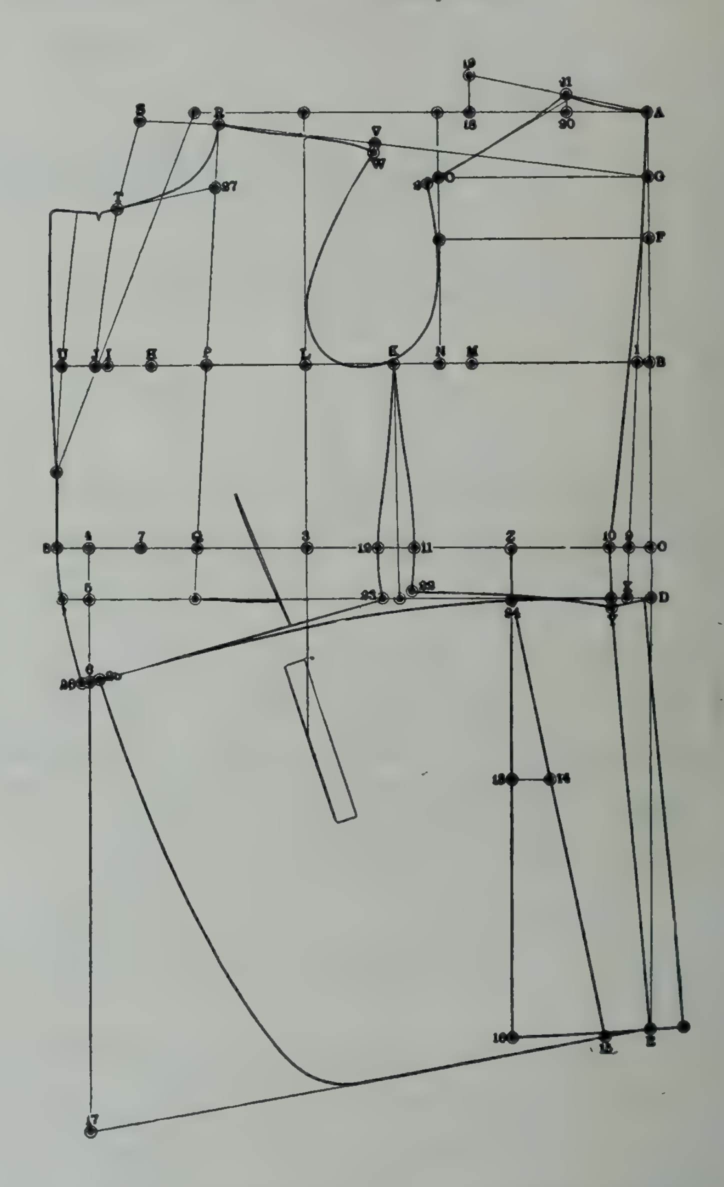
De 11 à 10 et de 7 à 12, mesure de la taille nette.

Formez le côté et le bas du devant.

Basques

Tirez la ligne Y E.

De Y à D, ajoutez 1 1-4 pouce et autant au point E.



De A à 21 et de L à R, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne R G.

De R à V, 3-8 pouce de moins que de 21 à 2.

De V à W, 3-8 pouce.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point R menez la perpendiculaire à la ligne Q P.

De R à S, 1-6 de la poitrine.

Tirez une ligne arrondie de S à J.

De S à T, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pouce.

Z est à mi-distance entre 10 et 11.

Au point Z, abaissez la perpendiculaire.

De Z à 13, 9 pouces.

De 13 à 14, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne 24-14-15.

De 24 à 15, même longueur que de D à E.

De 16 à 17, même longueur que de 24 à 15.

Tirez la ligne 17-15.

Mesurez la distance Y-22 et 23-26 et mettez la même distance entre Y et 25.

Finissez les basques en réduisant de 1-2 pouce au point 23.



MARCHE LYONNAIS DE LA SOIERIE

Les affaires ne se réveillent pas sur notre marché de l'étoffe, et leur inertie paraît avoir, surtout, pour cause la persistance d'une température glaciale qui, jusqu'à ces derniers jours, a paralysé les initiatives et prolongé l'indécision des acheteurs au sujet des articles à commettre pour la saison prochaine; le projet de révision du tarif douanier est aussi de nature à créer quelques inquiétudes. Quoi qu'il en soit, les transactions importantes sont ajournées jusqu'à nouvel ordre, et, à l'exception de certaines Nouveautés, au premier rang desquelles se placent les divers tissus mélangés de fils d'or qui sont en grande vogue, on ne peut enregistrer que de faibles demandes de réasortiments dans la plupart des genres désignés plus loin dans notre analyse.

Le marché de la matière première est



Col. Hollandais lingerie, avec grand jabot.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto

très calme, et les cours dans l'ensemble accusent de la faiblesse. Au Japon, il s'est fait quelques achats aux mêmes prix, le stock étant de 10,000 Balles, dont la plus grosse partie est inexportable. A Canton, ainsi qu'à Shanghaï, la baisse du change a facilité les transactions qui ont été assez nombreuses principalement pour l'Europe.

Dans les usines de tissage mécanique, le travail se maintient avec la même fermeté que précédemment à l'aide des commissions anciennes dans la plupart des genres teints en pièce unis ou nouveautés, et grâce aussi à quelques concessions sur les prix de façon qui ont facilité la remise de commissions nouvelles.

Le Pongée uni (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton, largeur 51/54 centimètres Jumelle), ainsi qeu la Taffetaline (chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et 2 fils doubles), continuent à profiter de fréquents petits ordres de supplément qui suffisent à



Col rabattu fantaisie en net et Irlande. Jabot en dentelle assortie et noeud directoire en ruban de Velours.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto

l'alimentation des métiers au service de ces deux étoffes.

La fabrication redouble d'entrain en faveur du China (pour Mode), chaîne grège tramé coton, largeur 87 centimètres dans les comptes de 25 à 30 dents à 2 fils, réduction 56 coups), et son animation est encore plus sensible dans les belles qualités de 70 dents à 2 fils, réduction 90/92 coups.

La Doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, largeurs 41/46 et 51/54 centimètres Jumelle, en Satin, Sergé, Austria, Polonaise), de même que les Sergés dans les gros comptes de 80-90 et 100 dents à 2 fils doubles, se tissent toujours avec une grande vigueur, et la tendance de ces étoffes à augmenter leur production est peut-être encore plus marquée que le mois dernier.

En Satin-Liberty (chaîne grège tramé schappe, largeurs 51/54 centimètres Jumelle ou lisières fixes), les ordres nou-



Nouveau col Gibson en net et Irlande avec grand jabot plissé.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto

veaux se font plus rares principalement dans les basses qualités; cependant la fabrication est encore assurée pour plusieurs semaines.

Le Crêpe de Chine, en diverses Armures nouveautés, (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres) poursuit son heureuse carrière depuis longtemps ininterrompue. Toutefois, les ordres dans les beaux articles deviennent plus clairsemés, et sont remis, dans ces dernières semaines, avec une réserve que justifie l'incertitude qui règne jusqu'à présent, sur le marché de l'étoffe, au sujet des articles auxquels la mode voudra bien accorder son patronage pour la saison d'Automne.

L'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres, avec encadrement par la chaîne et par la trame), en Mousseline, Crêpe de Chine, Radium, entretient ses métiers, non seulement sans arrêt, mais encore avec une animation qui lui semble acquise pour longtemps.

Le Voile uni (chaîne Grenadine tramé Grenadine), garde la franche allure qui lui est coutumière, et sa fabrication n'a rien perdu de sa régularité.

En ce qui concerne la Mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion) la situa-

tion s'est beaucoup améliorée en ces dernières semaines où des ordres importants sont venus garantir le travail jusqu'au 15 ou 30 juin, avec des prix de façon, il est vrai, quelque peu diminués, mais cependant suffisants pour couvrir les frais



Un des modèles de la maison D. McCall Co., Ltd.

généraux pendant la période de morte-saison. La Mousseline Brillante (chaine grège) occupe toujours un petit nombre de métiers, sans montrer aucune propension à se créer une place plus large dans la consommation.

L'étoffe unie de soie pure teinte en flotte (chaîne cuit tramé cuit) a, dernièrement, donné lieu à d'assez notables commissions, dont l'exécution, suivant les prévisions exprimées dans notre dernier Bulletin n'a été qu'en faible partie, confiée aux établissements mécaniques travaillant à façon, qui ont pu regarnir un certain nombre de leurs métiers avec les articles: Paillette, Satin Merveilleux, Messaline, etc.

Le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Doupion laine ou Tassah) se conduisent au tissage d'une manière plutôt calme en uni, mais assez active en uni-barré et en côtelé.

La fabrication du tissu pour col-cravate uni noir, largeur 67 centimètres, est en augmentation très appréciable.

La tenue des Façonnés, en général, ne s'est guère améliorée; cependant on peut noter une tendance à la reprise plus caractérisée, et les établissements mécaniques ont certainement un plus grand nombre de métiers occupés dans presque tous les genres: Façonnés teints en pièce (chaîne grège trame grège, schappe laine ou coton); Façonné (chaîne cuit tramé cuit), à 1, à 2 et à 3 lats; Moirette teinte en flotte (chaîne coton tramé coton). Le Mouchoir au carré est seul en mauvaise posture, et se trouve en pleine morte-saison, comme d'habitude pendant les mois de Mars et d'Avril. Quant aux étoffes avec dorure destinées à la consommation des pays Levantins, les ordres ne feraient nullement défaut; néanmoins la fabrication est contrariée non-seulement par la cherté des filés or, mais encore par la difficulté de se les procurer, en ce moment où la mode les emploie pour un grand nombre d'autres articles.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, le nombre des métiers en activité se réduit sensiblement chaque jour, à mesure que s'achève les commissions concernant les mêmes étoffes que nous avons citées le mois dernier: armures (chaîne cuit tramé cuit) noir ou couleur; côtelés (chaîne soie, tramé laine et soie), en 55 et 108 centimètres; façonné fond armure pour col-cravate, et étoffe pour col-cravate nouveauté; foulard au carré; façonnés (petits motifs), chaîne soie, tramé laine, largeur 54 centimètres (pour robe) côtelé façonné, largeurs 54 et 80 centimètres. Néanmoins, la Cachemirienne 2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure) dont nous avons constaté la bonne tenue dans notre précédent compte rendu, a fait encore de nouveaux progrès. En outre, les Pékins (Taffetas et Poil Jardinière) ont donné lieu à quelques montages, et la fabrication du Velours tout soie au fer, en noir ou couleur, est bien soutenue.

A la campagne, les ateliers à bras restent partiellement alimentés par les mêmes étoffes que le mois dernier: Rubans (chaîne grège tramé coton); Pékins (Satin et Crêpe ou Satin et Taffetas); Satin Liberty; Crêpe de Chine; Tussor et Shantung Lyonnais; mais, ces deux derniers articles, ainsi que le Satin Liberty abandonnent chaque jour un certain nombre de métiers affectés à leur production. Le Velours uni tout soie au fer continue à se fabriquer avec beaucoup d'entrain.

En résumé, le Tissage mécanique demeure largement alimenté par les Unis teints en pièce de grande consommation: Mousseline soie; Doublure; Echarpe, etc., qui sont pourvus de commissions de longue durée. En ce qui concerne les tissus Nouveautés, du même genre: Satin Liberty; Crêpe de Chine; Cachemire; Cachemirienne, etc., la demande est devenue beaucoup moins empressée, mais les ordres de réassortiment qui se succèdent entretiendront facilement les métiers jusqu'au moment de la reprise. L'étoffe unie de soie pure teinte en flotte qui, le mois dernier, donnait quelques signes de réveil, tend, de plus en plus, à remonter sa fabrication.

A Londres, le marché, quoique plus actif qu'en février, donne peu de satisfaction pour cette époque de l'année, et la prolongation de l'hiver nuit à la vente des tissus de printemps dans les magasins de détail. Plusieurs représentants de maisons anglaises ont dernièrement visité la place de Lyon et ont fait quelques opérations dans le genre chaîne cuit tramé cuit: Satin merveilleux, paillette et similaires, mais le teint en pièce est beaucoup plus favorisé, principalement en drap cachemire, largeurs 90 et 110 centimètres, et satin liberty 110 centimètres. Malheureusement, la saison étant très avancée, les acheteurs recherchent la marchandise en stock ou demandent des livraisons rapides que la fabrique ne peut pas exécuter, ce qui a fait manquer plusieurs affaires. L'impression dite enlevage (à pois principalement) sur satin liberty est en bonne demande, mais les livraisons ne doivent pas dépasser la fin d'a-



Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto

F. 901.—Joli costume Princesse en mousline Suisse, en blanc, bleu-ciel ou rose. Empiècement en bel allover plissé, garni d'insertions et dentelle Valenciennes, manches mousquetaire nouvelles, garnies de dentelle et insertions Valenciennes.

$7.50 chaque.

vril, et il est probable que ce même genre d'impression directe aidera l'écoulement de tous les stocks de satin liberty en simple largeur, vu la rareté des tissus recherchés dans les grandes largeurs. La bengaline teinte en pièce à

côte fine et le crêpe satin sont très appréciés. La mousseline soie se vend facilement dans les belles qualités de 90 à 120 centimètres, tandis que les qualités basses sont délaissées. Les gros côtelés (pour confection) jouissent encore d'un succès qui va s'arrêter pour se renouveler, sans doute, en automne. En doublure, la demande est assez suivie pour la Polonaise 92 centimètres de belle qualité, de même que dans les qualités inférieures en 102 centimètres de largeur, pour chapellerie et casquette; le façonné pour doublure de confection donne aussi de l'espoir pour l'automne prochain. Le tulle or, la gaze or, la mousseline avec application or ont un rapide écoulement (pour mode), et, en même temps, le tulle (pour voilette), surtout dans les genres chenillés, provoque de fréquentes commissions. En somme, l'aspect général des affaires à Londres dénote une certaine amélioration qui autorise l'espérance d'une bonne réussite pour la saison d'été.

A New-York, la vente des soieries se poursuit d'une manière satisfaisante, dans les maisons de gros et de détail, malgré l'inclémence de la température. La fabrique américaine maintient la presque totalité de ses métiers mécaniques en pleine activité, et ses achats de soies montrent qu'elle a confiance dans l'avenir. M. Taft, le nouveau président des Etats-Unis est entré en fonctions le 4 mars et son programme de gouvernement a été généralement bien accuilli.

Parmi les articles de provenance lyonnaise dont la vente mérite une mention particulière, nous citerons les suivants : Satin liberty; voile; crêpe de Chine; drap cachemire et autres tissus similaires teints en pièce, (chaîne soie ou chaîne schappe), en noir ou couleur, largeurs 105-110 et 120 centimètres; impression directe sur satin liberty ,radium, et sur divers tissus légers. La mousseline soie n'a plus une vente aussi étendue qu'auparavant, et le taffetas cuit n'a pas regagné le terrain perdu. Les satins et sergés teints en pièce (chaîne grège tramé coton), en 92 centimètres, pour doublure provoquent toujours de nombreuses transactions. Pour l'automne, on croit que les brochés, le velours, la peluche et la moire auront de bonnes chances de succès.

A Paris, dans les "maisons de nouveautés", la vente des soieries au détail a été moins brillante que d'ordinaire, à cause du mauvais temps. Pour cette raison, l'ouverture de la saison d'été, qui avait été annoncée pour le 1er mars, n'ayant pas réussi à attirer une clientèle assez nombreuse, il a été nécessaire de lui consacrer un second jour. Parmi les articles qui, dans cette vente, ont eu le plus de succès, il faut citer les suivants, dans le genre (chaîne cuit tramé cuit); merveilleux, paillette; satin à la Reine. Dans le genre teint en pièce, la préférence s'est portée sur les armures souples et mates: Cachemire, drap de soie, éblouissante; charmeuse; matador. Les maisons de gros n'ont pas cessé de transmettre des ordres de suppléments dans la plupart des articles que nous mentionnons dans cette Revue, et semblent maintenant disposées à accorder aux façonnés une attention plus grande que par le passé. En effet, notre fabrique a recueilli récemment des ordres de notable importance en très beaux façonnés (chaîne cuit tramé cuit), pour robe, largeur 0 m. 90 fond satin, lancé, lamé, broché à plusieurs lats, dans les styles: Louis XIV, Directoire, Empire, et l'on peut y voir les premiers indices d'un prochain retour de la mode en faveur de ces belles étoffes qui ont jadis, consacré le renom de la Fabrique lyonnaise. E. R.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce de la Corticelli Silk Company, Ltd. Cette compagnie fait publier un journal de modes suropéennes pour les couturières. Cette publication a obtenu un grand succès et ce succès va toujours grandissant. Ce journal ne peut être remis qu'aux couturières qui emploient le fil de soie Corticelli pour la couture. Comme le nombre des couturières qui demandent qu'on leur fasse ce service de publications de modes européennes augmente constamment, les marchands ont tout avantage à tenir la soie Corticelli et à l'offrir à leurs clientes. Ce faisant ils augmenteront leurs affaires et s'assureront une clientèle profitable.

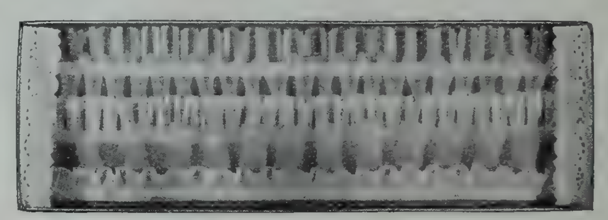


POUR DISTINGUER LE LIN DU COTON

L'apparence générale du lin est si parfaitement imitée dans les cotonnades que les personnes inexpérimentées éprouvent souvent une grande difficulté à différencier la toile du coton. Les manufacturiers font subir au fil qui doit servir au tissage des cotonnades un traitement qui rend le tissu fini presque identique, en apparence et caractères généraux, à de la toile.

Il existe, toutefois, un certain nombre d'épreuves simples auxquelles on peut avoir recours sans employer d'appareils compliqués ou de réactifs et au moyen desquelles on peut déterminer la matière dont un tissu est fait.

Etant donnée la grande différence de prix qui existe entre les toiles et les cotonnades blanchies, il n'est pas étonnant que, dès le début, on ait établi, pour distinguer ces matières, de simples méthodes basées sur leurs propriétés physiques et chimiques. Bien que beaucoup de ces épreuves laissent place à de l'incertitude et, par conséquent ne donnent pts de résultats exacts, il est indéniable qu'elles peuvent être appliquées par les personnes les moins expérimentées et servir dans tous les cas ordinaires.



Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto
5 ruches No A 556.
Prix, **$27.00** par boîtes de grosse.

1. Epreuve de rupture. En général, les tissus de lin sont plus difficiles à rompre que les tissus de coton. La partie rompue de la toile laisse voir des fils longs et irréguliers, les fibres étant parallèles et lustrées. Le bord rompu d'un tissu en coton présente des fils tordus, les fibres ayant une longueur uniforme et une apparence mate.

Avec de la pratique, on peut distinguer la toile du coton par le son du tissu quand on le déchire. La toile émet un son aigu, et le coton un son sourd. Quand on rompt rapidement un groupe de fils, les fils de coton se tordent les uns autour des autres, tandis que les fils de lin restent droits.

2. Epreuve de détorsion. Les fils de coton, quand on les détord, présentent un certain nombre de fibres enchevêtrées, tandis que dans le fil de lin, les fibres sont plus parallèles.

3. Epreuve de transparence. Quand on tient un tissu en lin entre la lumière et les yeux, ce tissu semble rayé tandis que le tissu en coton est uniforme.

4. Epreuve de combustion. Les extrémités brûlées des fils de lin, quand la flamme est éteinte, apparaissent unies et compactes, tandis que les fibres des fils de coton, traitées de la même manière, sont écartées plus ou moins en forme de pinceau.

5. Epreuve à l'huile. On fait bouillir un échantillon du tissu dans de l'eau ou une solution alcaline, pour enlever l'apprêt; puis on l'étend sur une plaque de verre et on le sature d'huile lourde. On place alors une plaque de verre plus petite sur l'échantillon pour le préserver du contact de l'air. Après avoir enlevé le surplus d'huile sur les bords, on examine l'échantillon, la lumière tombant dessus, puis la lumière le traversant. La fibre de lin, à cause de ses cellules épaisses offrant plus de résistance à la lumière, apparaît transparente et ressemble à une tache de graisse sur du papier. Quand la lumière traverse l'échantillon, celui-ci paraît brillant, et quand la lumière tombe sur l'échantillon, il est sombre. Le contraire a lieu pour la fibre de coton. L'air à l'intérieur de la fibre de coton ainsi qu'entre les fibres n'est pas déplacé par l'huile et fait paraître le coton opaque; aussi quand la lumière tombe sur la fibre, celle-ci est brillante, et quand la lumière la traverse, elle est sombre.

6. Essai à l'acide sulfurique. Après avoir débarrassé le tissu de son apprêt ou le plonge pendant une minute ou deux dans de l'acide sulfurique concentré, puis on le rince bien dans de l'eau et on le fait sécher entre deux feuilles de papier buvard. Le coton est complètement dissous par ce traitement; le lin n'est pas affecté. Cette épreuve convient aux tissus de couleur et, en pesant l'échantillon avant et après le traitement, on peut juger approximativement la quantité de chaque matière.

La manufacture de la Mount Royal Spinning Co.

La Mount Royal Spinning Co., une des dernières en date dans l'industrie du coton au Canada, grâce à l'énergie de son directeur-gérant, M. W. T. Whitehead, emploie déjà environ 400 ouvriers et a une production considérable. Quand les constructions actuellement en cours d'exécution seront achevées, c'est-à-dire pendant l'été prochain, la manufacture pourra employer au delà de mille ouvriers.

La machinerie déjà installée dans la bâtisse principale est en pleine production; on y installe d'autres métiers provenant des manufactures où se fait ce qu'il y a de plus moderne.

Les constructions nouvelles en cours comprennent les ateliers de blanchissage, de teinture et d'impression; elles se composent de deux bâtisses de 300 pieds par 75 à deux étages. Toutes deux seront terminées et en état de fonctionnement vers le mois d'août et alors cette nouvelle manufacture de coton aura en activité 1200 métiers pouvant produire au minimum 12,000,000 verges de coton annuellement.

Les gens du métier affirment qu'en ce qui concerne la main-d'oeuvre le district de Montréal est le centre le plus favorisé pour ce genre de fabrication sur le continent Nord-Américain. Depuis près d'un demi-siècle on manufacture le coton dans ce district et de descendants en descendants des générations ont été entraînées dans ce genre de fabrication d'où la situation favorable de ce district comparativement aux autres parties du Canada ou des Etats-Unis. A la Côte St-Paul où est située la manufacture de la Mount Royal Spinning Co., la main-d'oeuvre jusqu'ici n'a pas fait défaut. Contrairement à ce qui se passe dans d'autres sections on rencontre là un certain nombre d'ouvriers de langue anglaise et les promoteurs de la compagnie ont remarqué que les ouvriers des deux nationalités travaillaient bien ensemble et que, tout considéré, les résultats sont meilleurs que quand des ouvriers d'une seule race sont aux métiers.

Le coût total des nouvelles bâtisses et de leur outillage atteindra vers le milieu de l'été environ $1,250,000, alors que la valeur de la production annuelle sera d'au moins $1,800,000.

Les plans de la manufacture ont été préparés par C. R. Makepeace & Co., de Providence, R.I.; la construction a été faite, sous la surveillance de Finley & Spence ,de Montréal, par D. G. Loomis & Sons.

Le moulin proprement dit est une construction en brique à 5 étages, mesurant 360 pieds par 134; la force motrice est à vapeur avec une machine Corliss de 1500 H. P. de la C. & G. Cooper Co., de Mount Vernon, Ohio.

Les directeurs et offiicers de la Compagnie sont :

Président, Wm. C. McIntyre; vice-président, Jas. W. Pyke; directeur-gérant, Wm. T. Whitehead; secretaire-trésorier, W. S. Barker; surintendant, Jas. Dolphin; gérant des ventes, H. L. Perchard; Directeurs Col. J. H. Burland; Thos. E. Hodgson, T. W. Molson, Chas. W. Trenholme, Benj. Tooke et Alphonse Racine.

Les bureaux de ville de la Mount Royal Spinning Co. Ltd., sont dans la bâtisse de la Eastern Townships Bank, Carré Victoria et rue St-Jacques.

SOUS-VETEMENTS MARQUE HEALTH

NOS vendeurs offrent maintenant des échantillons des Sous-Vêtements de la Marque "Health" pour l'Automne 1909. Nous avons amélioré la qualité de chaque numéro et réduit les prix. Nous garantissons des grandeurs correctes dans chaque numéro. Nous avons en mains un stock complet et pouvons vous fournir immédiatement ces Sous-Vêtements avec Manches Longues ou Courtes, blancs ou de couleur naturelle. Nous pensons que vos ventes de Sous-Vêtements pour Dames et Enfants augmenteront si vous mettez en stock ceux de la Marque "Health."

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL



FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement, en réels cheveux humains. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Les seuls filets invisibles tenant bien les cheveux en conservant les effets gracieux de la coiffure, la douceur et la regularité des traits.
Exigez les filets **"Tidy-Wear"** avec les *cheveux tendus* au bas du filet.

5 Tailles — **R20** Moyen, **R22** Grand, **R23** Extra Grand, **R24** Couvre-tête, **R26** Fine Maille — **10 Nuances**

ROSENWALD FRERES, Fabricants
LONDRES, PARIS, VIENNE

SPÉCIALITÉ : Filets Cheveux, Crépons divers, Rouleaux, etc.
Seuls représentants au Canada : DIECKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.
Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto.
et 40, rue St-Antoine, Montréal.



Sous-Vêtements pour Hommes, Marque St-George,

faits en Diverses Pesanteurs et Textures.

WOOLNAP

(POUR CHALEUR EXTRA)

porte aussi la marque de commerce St-George

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

Voilà ce qui fait un article de vente forte et soutenue.

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

"Ceetee"

est un sous-vêtement de la qualité absolument la plus haute, annoncé d'une manière extensive. Nous disons à *vos clients* tout ce qui concerne "CEETEE." La demande existe — êtes-vous prêt à y faire face? "CEETEE" est fait dans toutes les grandeurs et tous les styles, en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, en Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement est garanti irrétrécissable.

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company

OF GALT, LIMITED

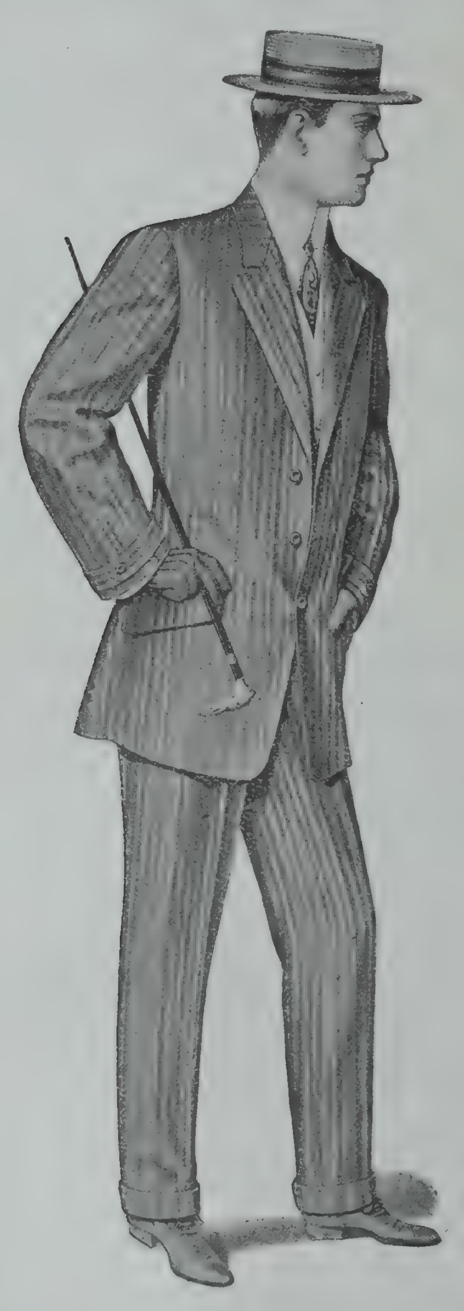
Galt, - - Ontario

Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Elastiques s'ajustant parfaitement.



RETOUR AUX ANCIENS GENRES DE CHAPEAUX

Pour une fois, le décret rendu par les modistes de Paris n'a pas été accepté de bonne grâce par les Parisiennes.





Quand les modistes commencèrent à offrir à ces dames leurs chapeaux pour le printemps, les magasins étaient remplis de chapeaux qui ressemblaient beaucoup à des paniers à papier renversés. Leur forme n'était pas très différente de celle des bonnets de Cosaque qui ont eu de la vogue quelque temps pendant l'hiver; mais cette forme était très exagérée. Pour augmenter la laideur de ces chapeaux, leur forme nue portait peu de agrnitures ou n'en portait pas du tout.

Les Françaises élégantes examinèrent ces chapeaux et déclarèrent qu'ils ne leur convenaient pas. Il en résulta qu'aux premiers jours du printemps, on assista, à Paris, à une renaissance des énormes chapeaux plats, garnis de fleurs ou de plumes d'autruche qui ont toujours été en faveur dans cette ville. Les actrices françaises suivirent l'exemple et on ne vit plus de paniers à papiers renversés dans les théâtres.

"J'aurais l'air d'un épouvantail avec un de ces chapeaux sur la tête, disait Mme Fish, et je n'ai nullement l'intention d'en porter. Je vais revenir aux genres de 1908."

Cette décision de Mme Fish n'est pas unique. Presque toutes les Américaines qui achètent à Paris des chapeaux pour la saison nouvelle ont refusé d'écouter les conseils des modistes et de se changer en épouvantail.

Ce qu'il y a d'étrange en la question, c'est que, dans les magasins élégants de la rue de la Paix, on ne peut voir que des chapeaux à forme de panier à papiers renversé, et qu'on n'en voit aucun dans les salles de thé de l'hôtel Ritz, de l'Elysée Palace ou de Rumpel Meyer. Il en résultera probablement que le stock entier de ces chapeaux sera vendu aux acheteurs américains et écoulé dans les magasins de l'Amérique, où les femmes pourront être persuadées qu'elles achètent la dernière fantaisie parisienne.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

LES VENDEURS ET LES JOURNAUX DE COMMERCE

L'intermédiaire qui attire particulièrement le marchand et qui est de la plus grande aide au voyageur de commerce dans son travail de chaque jour, est le journal de commerce qui est le moyen convenable de communication entre le marchand de gros et le détaillant. Je remarque que les maisons de gros qui emploient le plus les journaux de commerce sont celles qui vendent le plus de marchandises, qui occupent la meilleure situation commerciale et remportent le plus de succès, dit un écrivain dans Merchants' Journal. J'ai aussi observé que les maisons de gros qui ignorent les journaux de commerce ont rarement d'aussi bons voyageurs que celles qui suivent la politique contraire. Le marchand prend le journal quotidien pour y lire les nouvelles, le magazine pour se distraire et le journal de commerce pour y trouver des avis et de l'assistance dans l'achat des marchandises en gros et leur vente en détail. Le meilleur marchand est celui qui lit, qui pense, qui réfléchit bien aux problèmes qui se présentent à lui en tant qu'homme d'affaires.





Montrez-moi un marchand qui n'ouvre pas son journal de commerce, qui ne coupe pas les pages de son magazine, qui ne lit pas son journal quotidien, et je vous montrerai un homme qui ne retire pas de la vie tout ce à quoi il a droit, un homme qui ne marche pas avec les progrès de la civilisation et ne suit pas le mouvement des affaires, un homme indolent en affaires et paresseux en société.

Depuis quarante ans le voyageur de commerce est en butte aux plaisanteries des journaux quotidiens. Il fournit de temps en temps un sujet de discussionn dans les magazines. Le journal de commerce, au contraire, connaît le voyageur de commerce et l'apprécie à sa juste valeur; il l'aide de toute manière en étendant le volume de ses affaires et en augmentant le montant de ses profits. Le journal de commerce et le voyageur, travaillent ensemble pour l'accomplissement d'un but commun, et je n'hésite pas à dire que le voyageur de commerce qui réussit le mieux est celui qui utilise le plus les journaux de commerce et que la journal qui obtient le plus de succès est celui qui considère le voyageur comme poursuivant une cause commune à eux deux.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

NOUS ATTIRONS TOUT SPECIALEMENT L'ATTENTION de nos clients et du Commerce en Général sur le grand choix que nous avons en BRAID DE CRIN, pour la confection des Chapeaux d'Été. Notre assortiment de Plumes d'Autruche, Fleurs, Tulle, Chiffons et Rubans est au complet dans toutes les nuances les plus désirables.

J. M. ORKIN & CIE.

214, rue Notre-Dame Ouest, - MONTREAL.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.

A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros
de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS



Les Sous-Vêtements Hewson pour hommes et les "Coat Sweaters" pour hommes, femmes et enfants, obtiennent un grand succès.

Les tailleurs satisfont leurs clients par la qualité et les modèles charmants des Worsteds Hewson pour costumes complets.

Nous espérons que vous accorderez votre bienveillante attention à notre acheteur quand il ira vous voir et que vous nous donnerez vos ordres estimés.

Hewson Woolen Mills Ltd.,

AMHERST, N. E.



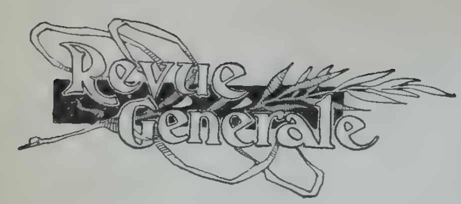
La Globe Suspender Company a toujours offert une ligne de **Bracelets** et de **Jarretières** qui n'était inférieure à aucune autre au Canada; mais elle vient de mettre entre les mains de ses agents une ligne qui est certainement merveilleuse comme prix et fabrication. Demandez aux agents à la voir ainsi que les Jarretières Utility pour dames.



Globe Suspender Company

ROCK ISLAND, QUE.



La maison Garneau Limitée, de Québec, avise les commerçants que ses voyageurs sont en route avec ses différentes lignes pour le commerce d'automne. Nous rappelons aux commerçants en marchandises sèches que la maison Garneau Limitée a un stock considérable de marchandises pour le commerce d'automne, et nous leur conseillons de voir ses échantillons avant de placer leurs ordres. Voir d'autre part l'annonce de cette maison; celle-ci a toujours en magasin les Serges et Vicunas de la marque Sphinx, tissus bien connus et jouissant d'une haute réputation dans le commerce.



La Dominion Oil Cloth Co., Ltd., de Montréal a publié un splendid catalogue illustré en couleurs des différents modèles de prélards et de linoléums qu'elle a créés pour la saison actuelle. Il y a un très grand choix de modèles de toute beauté dans toutes les qualités qui sont appelés à un grand succès de vente.

Bien que la Dominion Oil Cloth Co. ne livre pas directement au détail, elle se fera un véritable plaisir d'envoyer ce catalogue à tous les marchands qui vendent des prélarts.

L'ART DE RECOUVRER LES CREANCES

L'aptitude d'un marchand ou son manque d'aptitude à faire des recouvrements détermine souvent son succès ou son insuccès en affaires, car le crédit est l'écueil contre lequel est venue se briser plus d'une entreprise. Aucune homme ne devrait se lancer dans une entreprise commerciale, s'il ne s'entend pas à faire les recouvrements.

S'il ne peut pas sortir et faire rentrer l'argent qui lui est dû, il est préférable pour lui de faire affaires strictement au comptant.

C'est un art que de savoir faire rentrer les fonds; un marchand peut faire rentrer tout l'argent qui lui est dû et conserver en même temps l'amitié et la clientèle de ses débiteurs, tandis qu'un autre, dans les mêmes conditions, ne pourrait pas faire la dixième partie du travail du premier. Il faut faire sentir au débiteur qu'il doit payer sa dette, mais il n'est pas prudent de le harceler au point de l'indisposer.

Beaucoup de marchands réussissent le mieux en faisant appel à la bonne camaraderie du débiteur, en lui disant qu'ils ont quelques comptes à payer à une certaine date (ce qui peut toujours être vrai) et en invoquant ses bons sentiments naturels pour les aider en payant ce qu'il doit. Beaucoup d'hommes qui mettent de la négligence à payer leurs dettes ont bon coeur; ils sont prêts à obliger quelqu'un, et cette manière de leur présenter la question touche leur fierté et leur sympathie au lieu d'exciter leur indignation.

C'est une bonne chose que de faire sentir au débiteur que vous avez confiance en lui et, s'il convient de payer à la date spécifiée, il est bon de le quitter en lui laissant l'impression que vous ne doutez nullement qu'il exécutera sa promesse et que vous n'avez aucune inquiétude à ce sujet. Tout cela ne signifie pas naturellement que le marchand doive donner à son débiteur l'impression que ses finances sont en très mauvais état; mais il doit lui faire comprendre qu'il est temporairement gêné, comme le sont quelquefois tous les hommes d'affaires.

Neuf fois sur dix, le débiteur fera de son mieux pour payer son compte en temps voulu et, s'il voit qu'il ne peut pas le faire, il est tout probable qu'il ira franchement trouver son créancier et lui fournira la preuve qu'il parle sérieusement Dans ce cas, ou s'il faut que vous alliez le voir de nouveau, montrez-vous aussi amical qu'auparavant et aussi confiant en lui; mais pendant qu'il exprime ses regrets, dites-lui qu'il existe un moyen de vous sortir d'embarras — c'est de vous faire un billet que vous pouvez endosser et au moyen duquel vous pouvez obtenir de l'argent à la banque. Si le débiteur a réellement l'intention de vous payer, il consentira presque certainement à vous faire ce billet; s'il n'a pas cette intention, plus tôt vous aurez une explication avec lui, mieux cela vaudra.

LE SUCCES DANS LES PETITS MAGASINS

La plupart des conseils donnés au sujet de la gérance des magasins sont excellents, mais ne sont pas applicables aux petits magasins.

Ils sont destinés aux établissements d'une importance considérable. Nous croyons cependant, dit le jonrnal "West Coast Trade", qu'un homme peut réussir dans un petit magasin tout aussi bien que dans un grand—que le succès ne se mesure pas au nombre d'étages ou à l'espace de plancher d'un établissement.

Ceci admis, nous nous sommes efforcés de nous procurer de la matière applicable plus particulièrement aux marchands dont le commerce a un développement modéré, et ce que nous allons dire est à l'intention des marchands de la campagne et des petites villes et des marchands des grandes villes qui sont à la tête d'un petit commerce.

On a beaucoup parlé de la personnalité et du caractère des grands commerçants comme Marshall Field et John Wanamaker. Leurs admirateurs ont rabâché sur tous les tons leurs méthodes, leur souci des détails, leurs habitudes commerciales, leur compréhension des choses dans leur ensemble, leur aptitude à prévoir les choses de loin, et même leurs maximes. On nous a dit, et cela est probablement vrai, que leur succès fut dû à leur personnalité.

Combien plus important est-il pour un petit commerçant d'avoir de la personnalité!

Il en a besoin beaucoup plus que le propriétaire d'un énorme magasin, comme ceux nommés ci-dessus. Ceux-ci ne pouvaient pas conduire chaque vente en personne; ils ne pouvaient pas entrer en contact avec tous les clients; nous doutons même qu'ils connussent tous leurs employés ou même qu'ils leur aient parlé à tous. Ils ne pouvaient pas voir tous les voyageurs ni surveiller un seul département. Pour eux, il était suffisant et quelquefois plus que suffisant d'établir les règlements généraux du magasin, de mettre à exécution les plans généraux adoptés et, à l'occasion, d'inciter les chefs de départements à faire de plus grands efforts.

Les choses sont bien différentes dans un petit magasin. Là, le propriétaire connaît chacun de ses clients et souvent les sert lui-même.

Il est renseigné sur leurs affaires. C'est souvent lui qui fait tous les achats de marchandises pour son établissement, et rien ne se fait en dehors de l'ordinaire qu'il ne dirige ou ne fasse lui-même.

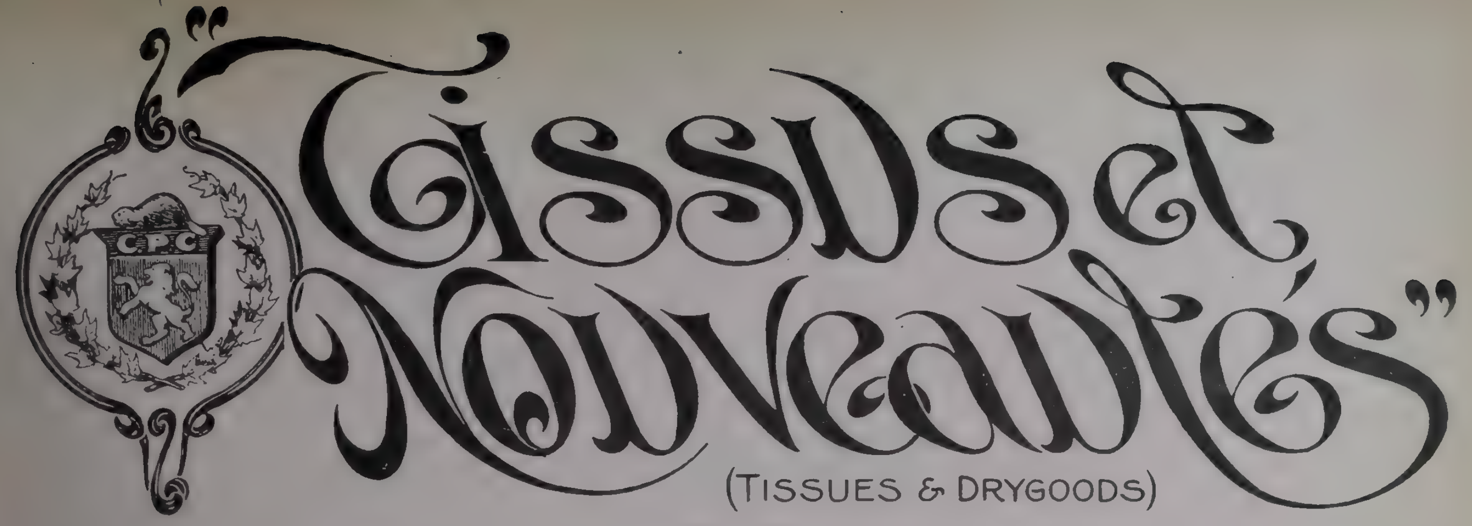
Une personnalité gracieuse et forte est avantageuse au propriétaire d'un grand magasin, mais elle est deux fois plus nécessaire et indispensable au propriétaire d'un petit magasin.

Nous croyons qu'il est plus facile de réussir dans un petit magasin que dans un grand, parce que l'homme le plus intéressé au succès a tout sous ses yeux et en tout temps.

Aucun coulage ne peut exister longtemps sans qu'il s'en aperçoive. Aucun abus ne peut se produire dans son établissement sans qu'il ne le découvre. C'est à lui personnellement de se gagner la faveur des clients par des manières agréables, de les retenir par son intégrité, d'en augmenter le nombre par son esprit entreprenant et la propreté de son magasin et de rendre son commerce plus lucratif par son habileté.

C'est un travail difficile que d'arriver au succès, mais c'est un travail qui en vaut la peine.

Le propriétaire d'un grand magasin voit sa personnalité s'évanouir au milieu de centaines d'autres personnes qui essaient d'exécuter ses ordres. Le propriétaire d'un petit magasin peut appliquer sa personnalité directement où il le juge le plus avantageux.

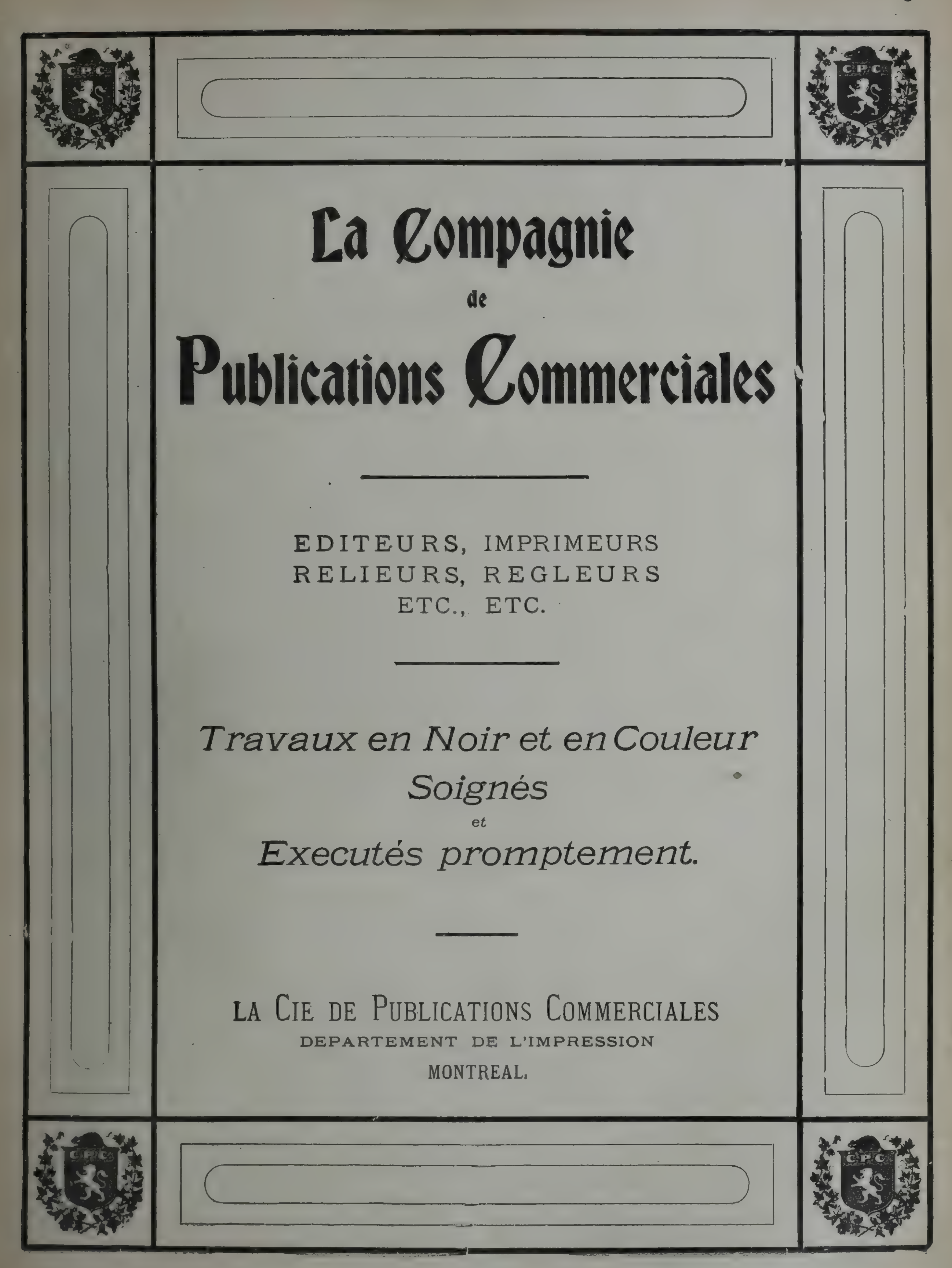


(TISSUES & DRYGOODS)

MAI 1909.

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué.




C.P.C.
La Compagnie
de
Publications Commerciales
EDITEURS, IMPRIMEURS
RELIEURS, REGLEURS
ETC., ETC.
Travaux en Noir et en Couleur
Soignés
et
Executés promptement.
LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION
MONTREAL.

LA VENTE DES PATRONS McCALL

Nous donnons ci-dessous les ventes des Patrons McCall dans plusieurs villes de population variée pendant l'année 1908—année marquée par une dépression générale des affaires. Les cas cités ne sont pas des *exceptions*, mais la *règle*, et les chiffres représententent des *dollars et des cents* et non des *pourcentages*. Noms et adresses seront fournis avec plaisir sur demande, ainsi qu'un certain nombre d'autres noms et adresses de marchands des Patrons McCall, dont les affaires sont également bonnes.

Ventes en 1908	de Patrons	McCall,	dans une	Ville	de Virginie de	**1,000**	habitants,	$ 350
"	"	"	"	"	" d'Oklahoma de	**2,000**	"	600
"	"	"	"	"	" du Texas de	**3,500**	"	800
"	"	"	"	"	"de Pensylvanie"	**5,000**	"	1,050
"	"	"	"	"	"de Californie "	**7,500**	"	1,200
"	"	"	"	"	" d'Indiana "	**10,000**	"	1,600
"	"	"	"	"	"de New York "	**15,000**	"	2,100
"	"	"	"	"	"du Massachusetts	**20,000**	"	2,500
"	"	"	"	"	" " Kentucky de	**25,000**	"	3,000
"	"	"	"	"	"de la Virginie O. "	**50,000**	"	4,200
"	"	"	"	"	"du Connecticut "	**75,000**	"	4,500
"	"	"	"	"	" " Tennessee "	**100,000**	"	5,300

Les chiffres ci-dessus concernent uniquement les patrons; ils ne comprennent pas les publications.

Calculez seulement le nombre de femmes que ces ventes amènent au magasin pendant l'année. Prenez, par exemple, la ville de 10,000 habitants. Au moins 11,424 femmes ont visité ce magasin pendant l'année pour y acheter des Patrons McCall. Qu'ont-elles acheté en outre comme accessoires? Calculez ce qu'il en aurait coûté en publicité dans les journaux pour amener ces femmes au magasin.

Comme il a été dit, les cas ci-dessus ne sont pas exceptionnels. *Il y a* naturellement des cas exceptionnels, mais nous ne les avons pas cités, parce qu'ils ne *se présentent* pas d'habitude. Par exemple, dans une ville du Colorado de 3,500 habitants, les affaires annuelles en Patrons McCall sont de $1,500.

Comparez ces chiffres à ceux de *votre* Département de Patrons, M. le Marchand, et vous verrez pourquoi il se passe à peine un jour sans que quelque marchand ne substitue les Patrons McCall à des patrons de quelque autre marque.

Les Patrons et Publications McCall sur la Mode sont ceux demandés par la majorité des femmes et, en conséquence, on les trouve dans la majorité des magasins généraux et de nouveautés entreprenants.

Laissez-nous vous en dire davantage à ce sujet, que vous ayez ou non un Département de Patrons. Vous n'encourrez aucune obligation.

THE McCALL COMPANY

LA PRINCIPALE MAISON DE PATRONS EN PAPIER D'AMERIQUE

236-246, 37e rue Ouest, - - NEW-YORK

CHICAGO SAN FRANCISCO TORONTO, CANADA

N'est pas d ans le trust. **N'a e liaison avec aucune autre maison.**



(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547 Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.
Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL, Can.**

Vol. X MONTREAL, MAI No 5

LES ASSURANCES

Les Compagnies Canadiennes

A tous les points de vue, il est désirable que les Canadiens assurent soit leur vie, soit leurs biens dans des compagnies canadiennes. Nous l'avons dit ici même, à maintes reprises.

Il est juste, il est bon que l'argent versé en primes par les assurés canadiens entrent dans les coffres des compagnies canadiennes d'assurance pour en sortir en placements canadiens.

Nous n'avons pas trop de capitaux pour développer nos propers ressources et il importe que l'argent canadien reste au Canada dans ce but.

Ces capitaux restant au pays, s'y reproduisent au profit de nos nationaux et, si nous les exportons, ils enrichissent l'étranger à nos dépens.

Si, à notre tour, nous devons remplacer ces capitaux exportés, sans profit, par du capital importé, il nous faudra payer le loyer de cet argent emprunté à l'étranger.

L'opération n'est donc pas recommandable.

Par patriotisme, comme par intérêt nous devons, de préférence, recourir aux institutions canadiennes d'assurance.

Mais il faudrait aussi que nos compagnies canadiennes d'assurance, — nous avons en vue ici, les compagnies d'assurance contre l'incendie, — ne se montrent pas plus exigeantes que les compagnies étrangères et qu'elles n'abusent pas de leur situation privilégiée comme elles l'ont fait dans des circonstances encore présentes à la mémoire de tous les assurés.

La loi à l'étude sur les assurances donne à nos compagnies des avantages qui doivent pratiquement éloigner du champ canadien les compagnies étrangères non licenciées au Canada. Cette loi semble avoir été faite plutôt dans l'intérêt des compagnies d'assurance que dans celui des assurés.

Nous n'aurions aucune objection à présenter à cette clause de la loi qui frappe d'une taxe de 15 p.c. du montant des primes payées aux compagnies étrangères non licenciées au Canada, l'assuré qui prend une police dans une de ces compagnies—si la concurrence existait réellement entre les différentes compagnies canadiennes. Mais il est de notoriété publique que les grandes compagnies, les compagnies solidement établies—les seules intéressantes pour l'assuré, ont un tarif aussi uniforme qu'excessif, en un mot qu'elles détiennent un monopole et qu'elles en ont abusé.

C'est la raison qui nous fait regretter que nombre de compagnies industrielles et commerciales aient dû, dans un passé récent, donner leur assurance à des compagnies étrangères. C'est aussi la raison qui nous oblige à demander que la loi accorde également quelque protection à l'assuré contre l'entente et les taux abusifs des compagnies d'assurance contre l'incendie.

LE PORT DE MONTREAL

L'arrivée dans le port de Montréal du "Laurentic", marque une nouvelle étape dans l'histoire de la navigation du St-Laurent et dans celle de notre port.

C'est, en effet, le premier navire d'un pareil tonnage; 15,000 tonneaux de jauge, qui ait tenté et réussi la montée du St-Laurent jusqu'au point où il est navigable pour les navires transatlantiques.

D'autres navires de même tonnage viendront bientôt jeter l'ancre dans notre port, car la White Star-Dominion a décidé d'en mettre plusieurs du même type sur sa ligne canadienne.

Nous devons nous féliciter de l'arrivée du premier sans encombre dans notre port. Eelle est la preuve que le St-Laurent offre une voie sûre aux navires de grand tonnage, grâce aux travaux d'amélioration du chenal entre Québec et Montréal.

Il faut à notre port des navires capables d'emporter dans leurs flancs de grandes quantités de marchandises. Sur notre fleuve la navigation n'est, chaque année, que de courte durée et il devient nécessaire avec la production toujours croissante des grains de l'Ouest de les expédier rapidement sur les marchés de consommation par la voie la plus économique.

C'est ce que permettront de réaliser les navires à grand tonnage.

Saluons donc le précurseur de ces navires le "Laurentic", félicitons aussi la White Star-Dominion de son esprit d'entreprise et de sa confiance dans le développement commercial du Canada. Adressons également notre hommage aux hommes d'Etat prévoyants qui ont écarté de la voie du St-Laurent les obstacles apportés par la nature à la navigation des grands navires et n'oublions pas dans notre reconnaissance les Commissaires du port de Montréal qui ont tant contribué au résultat que nous constatons aujourd'hui.

Montréal est dès maintenant l'un des ports les mieux aménagés de l'Amérique pour le chargement, le déchargement et l'entreposage des marchandises. Par sa situation centrale, il est véritablement le port national du Canada et doit nécessairement profiter des progrès constants et suivis que fait le Canada en population et en production.

Ces progrès sont rapides, aussi faut-il que rapidement, également, le port national soit en mesure de répondre à toutes les exigences d'une forte augmentation de trafic. Nos hommes d'Etat, nos commissaires du port ont montré qu'ils savaient prévoir. Ils ne perdront pas de vue les besoins poussants du port de Montréal et le doteront bientôt, nous ne saurions en douter, d'une chose nécessaire, essentielle, dans un port de quelque

importance, une cale-sèche permettant aux plus grands navires de s'y faire réparer. C'est pour le moment ce qui nous manque le plus; c'est là le besoin le plus urgent à satisfaire.

LES RECETTES DE DOUANE A MONTREAL

Les recettes des douanes pendant le mois dernier dans le port de Montréal accusent une augmentation sensible sur celles du mois d'avril 1908.

L'augmentation de $294,946.82 provient en grande partie de paiements des droits sur des sucres et des liqueurs retirés des entrepôts de douane dans l'attente d'une augmentation de droits sur les dites marchandises.

La douane de Montréal a perçu $2,203,-937 60 en avril dernier contre $1,908, 990.78 en avril 1908.

RESPONSABILITE DU TRANSPORTEUR

Un jugement rendu par la Cour Supérieure de Montréal en faveur de M. Alexander, demandeur contre la Canadian Pacific Railway Company, a été porté en appel par cette Compagnie et confirmé.

Le demandeur poursuivait le défendeur pour une réclamation de $115.20 de dommages, alléguant que, pendant l'été de 1904 le défendeur, en tant que transporteur public, reçut une grande quantité de fromage contenu dans des boîtes en bon ordre, devant être expédiée de divers points en Ontario et dans la Province de Québec au demandeur à Montréal ; que lorsque lesdites marchandises arrivèrent à Montréal, de temps en temps, il fut trouvé que, dans de nombreux cas, les boîtes avaient été brisées et détruites par la faute et la négligence de ses employés; que pendant la même saison, 1,152 boîtes consignées au demandeur et à lui expédiées par le chemin de fer du défendeur furent ainsi brisées et que le demandeur subit ainsi un dommage se montant à 10 cents pour chaque boîte, ce qui forme un total de $115.20, somme pour laquelle le demandeur poursuivait le défendeur.

Le défendeur plaida, déniant les allégations essentielles de la déclaration du demandeur, déniant toute faute de sa part et alléguant des contrats spéciaux faits au sujet du transport de ce fromage, contrats contenus dans les notes d'expédition et les connaissements, lesquelles notes d'expédition furent signées par la personne livrant ledit fromage au défendeur; ces notes sont ainsi formulées: "Il est convenu que la Canadian Pacific Railway Co, ne sera pas tenue responsable en ce qui concerne toute marchandise transportée ou devant être transportée sur son chemin de fer et ......, envers, ou pour, ou en ce qui concerne la perte ou dommage à ...... tout article courant des risques, ou fragile ou autrement ...... ou tout article périssable et, si toute marchandise de la sorte, mentionnée dans la clause est acceptée ou transportée, cela est entièrement aux risques du propriétaire sans responsabilité directe ou indirecte de la part de la Compagnie concernée.

Le défendeur invoqua une autre condition dudit contrat spécial stipulant une exemption de responsabilité comme suit: "Ou pour perte de, ou pour dommages faits à tout paquet ou à son contenu empaqueté insuffisamment ou mal".

Le défendeur invoqua aussi la condition suivante dans ledit contrat spécial: "Il n'y aura pas de réclamation pour dommages, pour perte de, ou pour détention de, ou pour détérioration ou dommages à toute marchandise dont la Compagnie doit rendre compte, à moins que, et jusqu'à ce qu'un avis par écrit et que les détails de la réclamation pour perte, dommages ou détention soient donnés à l'agent de la station de fret, à l'endroit de la livraison, ou à celui qui en est le plus rapproché, dans l'intervalle de trente-six heures après que les marchandises au sujet desquelles ou portion desquelles, perdues ou non livrées, une telle réclamation est faite".

Le défendeur allègue que les boîtes de fromage en question étaient sujettes à des risques, fragiles et périssables, d'après la signification de la condition citée en premier lieu.

Le défendeur allègue aussi que lesdites marchandises n'étaient pas convenablement empaquetées, suivant la signification de la condition citée en second lieu.

Le défendeur allègue aussi qu'aucune réclamation n'a jamais été faite par le demandeur au défendeur dans le temps spécifié, comme cela est indiqué dans la condition citée en troisième lieu, et le défendeur demande le renvoi de l'action du demandeur.

La Cour Supérieure fut d'opinion que le défendeur avait manqué sur tous les points de sa défense; mais comme il y avait un consentement écrit enregistré, à l'effet que, si le jugement était en faveur du demandeur, le jugement serait uniquement pour la somme principale de $50 et les frais de l'action, le jugement fut rendu pour $50 et les frais. L'appel actuel est fait de ce jugement.

Juge Trenholme.—Pour son appel du jugement de la Cour Supérieure, l'appelant invoque quatre points principaux pour que le jugement soit infirmé. Voici ces points:

(a) Que la Compagnie ne devait pas être tenue responsable de tout article hasardeux ou fragile, en paquetage ou autrement, qui devait être transporté entièrement aux risques du propriétaire ; et il allégua que les boîtes de fromage en question étaient de tels articles hasardeux et fragiles.

(b) Ou pour dommages à tout paquet insuffisamment ou mal empaqueté; et il allégua que les boîtes de fromage étaient un empaquetage absolument insuffisant et impropre pour le fromage qu'elles contenaient.

(c) Qu'un avis par écrit et des renseignements par écrit au sujet de la perte devaient être donnés à la Compagnie dans l'intervalle de trente-six heures après la livraison des marchandises endommagées; et il allégua que cette condition concernant l'avis n'avait pas été remplie. Et comme quatrième point, l'appelant allègue que c'est la coutume dans le commerce du fromage à Montréal que le transport du fromage en boîtes est entièrement aux risques et aux frais de l'expéditeur ou du propriétaire et que celui-ci en prend toujours soin sans réclamation ou recours contre le transporteur, et il invoque cette coutume du commerce commerce comme une défense contre l'action du demandeur. Un transporteur ordinaire est responsable de la livraison faite en bonne condition des marchandise qui lui sont confiées pour être transportées, en tous cas, à moins qu'il ne prouve que la perte ou le dommage ont été causés par un accident inévitable ou une force irrésistible, ou que cette perte ou ce dommage proviennent de défauts inhérents à la marchandise elle-même. Toutefois, les transporteurs peuvent, par contrat spécial, s'exempter de responsabilité pour perte ou dommages, mais jamais si cela a lieu par leur propre négligence ou par celle de leurs employés. Une telle exemption doit être interprétée strictement. La loi étant ainsi faite, la stipulation concernant le connaissement dans le procès actuel, exemptant le transporteur de responsablité en ce qui concerne les articles hasardeux, fragiles et périssables, est une clause générale suivant une longue énumération spéciale d'articles ne ressemblant absolument pas aux boîtes de fromage. D'après le principe "noscitur a sociis", cette clause ne peut pas être considérée comme s'appliquant aux boîtes de fromage. Le point suivant concernant l'empaquetage du fromage, ne peut pas être lu dans le cas présent pour la même raison et pour cette autre raison qu'il n'a pas été prouvé que le fromage en question n'était pas empaquêté convenablement. En fait, moins de 5 pour cent des boîtes de fromage arrivent généralement endommagées. Dans le cas présent, la proportion des boîtes endommagées ne s'est pas élevée à moins de 30 pour cent. Bien que la preuve n'ait pas été faite de la manière dont ces dommages se sont produits, cependant la Cour avait raison à bon droit quand elle dit qu'elle pouvait impartialement trouver faute si la casse moyenne

n'était que de 5 pour cent, alors que la casse s'était élevée à 30 pour cent ou excédait cette proportion. Il est donc prouvé que l'appelant était en faute et l'appelant n'a aucun droit à plaider l'exemption de responsabilité sous la condition du contrat par lui invoquée. En outre, l'appelant n'a pas prouvé que lesdites boîtes de fromage fussent insuffisantes, si elles avaient été manipulées convenablement. A chaque expédition de fromage, le demandeur écrivait sur le reçu qu'il donnait au défendeur, pour justification de livraison du fromage, le nombre de boîtes brisées, bien qu'il ne spécifiât pas le montant exact des dommages qu'il avait subis pour chacune des boîtes ainsi brisées. Nous sommes d'opinion qu'un tel avis constituait une conformité suffisante aux clauses du connaissement sous ce rapport. En tous cas, l'appelant savait que l'intention du répondant, en spécifiant le nombre de boîtes brisées, était de faire une réclamation en dommages. Le dommage fait à chaque boîte est si léger, qu'une telle interprétation de la condition du connaissement rendrait cette condition inefficace. Le contrat en question n'exemptait aucunement le transporteur de la responsabilité à lui imposée par la loi. Pour ces raisons, nous renvoyons l'appel et confirmons le jugement avec frais.

LA MODE DES RETICULES

De l' "Eclair", de Paris

Tour à tour adulés et proscrits, suivant les caprices de la mode, complément de celle-ci, inutilité de celle-là, les voici qui règnent en souverains sous le nom banal, d'une vulgarité désespérante de "sacs".

Faudra-t-il donc, comme les belles révolutionnaires, réclamer les lumières d'un hellénisme distingué? — Le citoyen Gail, jadis, déclara que cela se nommait en grec "balantin", nos belles aïeules comprirent "balantine"; cela marqua une époque. Réticule, d'origine romaine, se partagea la vogue que d'ailleurs on transforma vite en "ridicule".

Le moyen-âge eut des appellations charmantes ou curieuses: les châtelaines ne sortaient as sans leur aumonière, elle était en toile, soie, velours, brodée, parfilée d'or, elle pendait, sur le côté droit ou gauche, ou bout d'une chaîne attachée à la ceinture. De très délicieuses, malgré leur vieillesse, dorment au musée de Cluny, dans leurs châsses de verre. Leur forme est bizarre, c'est celle d'un haut bonnet conique dont la partie supérieure s'ouvrait, sorte de poche avec rabat, les unes sont du XIVe siècle, brodées de figures symboliques, vices et vertus, sur fond de toile, on ne voit plus que les dessous, les fils d'or se sont usés, mais les figures restent; les autres sont brodées au point de Hongrie en soie vive; certaines en peau avec de longues lanières, un fermoir exquis ouvragé d'or, sont vénitiennes, d'autres brodées au petit point attestent le goût français au XVIIIe siècle.

Des fermoirs d'escarcelles, (parfois elles se nommaient ainsi) en argent ciselé Renaissance, de formes ovale, triangulaire, ronde, avec des crochets pour les suspendre s'offrent à nos souvenirs et à nos convoitises, cependant que, modestement nons nous contentons de réticules très vulgaires en cuir, de bourses d'argent et d'or, où l'art ne prend qu'une place très secondaire. Le mot est aussi sec que la chose: ce sont des sacs.

Des fantaisies naissent, mais que valent-elles? Admirerons-nous ces sacs Sioux" où des lanières pendent comme des peaux humaines scalpées et découpées? Et ceux-ci en grosses perles, venus en droite ligne de l'Afrique centrale.

Où donc le bon goût va-t-il se nicher? Plus élégants mille fois sont ceux-ci, en "machamé," sorte de filet oriental, qu'il est très amusant de faire soi-même. En grosse soie de couleur assortie à la robe, avec un fermoir finement ciselé, c'est exquis!

Point si majestueux toutefois que ces "allouyères, ces tasques, ces sachets" qui se retrouvent cités à chaque page de l'histoire et dont les vieux chroniqueurs ont laissé de curieuses descriptions et des dessins sur les livres d'heures du XIIIe au XVIe siècles surtout, temps où les robes collantes, comme aujourd'hui, rendaient nécessaires ce complément de toilette.

C'était à cette époque-ci que l'on pouvait voir les plus belles, la corporation fêtant dignement Saint-Brieuc son patron, dans l'église Saint-Barthélemy, le 13 novembre.

Mais comment évoquer ces "tasques" sans les rattacher à la vie provinciale, à certaine cité surtout qui jouit d'un privilège extraordinaire à ce propos, puisque l'on disait en proverbe: Par excellence bourses de Caen!

Et la ville aux clochers s'évoque, l'Athènes normande, si pittoresque avec son lacis de ruelles subsistant encore et surtout sa merveilleuse église Saint-Pierre, gothique à l'abside Renaissance, véritable chef-d'oeuvre de dentelle de pierre.

Comme une coquette elle baigne ses pieds dans la doulce rivière d'Orne que Malherbe chanta, et voici qu'en face de ce joyau architectural sur le bord de l'eau, de vieilles petites maisonnettes, des échoppes se sont blotties, accrochées aux grands hôtels de Messieurs de Than, d'Escoville ou autres, elles se sont adossées à certains coins aux remparts, on les appelle vulgairement des "cages à tassetier". C'est de là que sortent, du XIVe au XVIIe siècle les bourses qui font l'admiration de l'Europe; dans ces bouges enfumés naissent ces merveilles de soie, de velours, brodées, ajourées, "il ne s'en fait en autres villes de plus mignardes, propres, richement estofées de velours de toutes couleurs, de fils d'or et d'argent, pour seigneurs et gens de justice, dames et damoiselles". On se les dispute, on se les arrache. Joseph Scaliger en fait hommage à la princesse d'Orange, la municipalité en offre aux princes gouverneurs à leur entrée dans la ville et lorsqu'elle dépêche des députés à la Cour elle a grand soin de leur donner provision de bourses pour les ministres.

Les belles normandes, elles aussi, s'en parent, l'escarcelle est le complément de l'habillement. Sous Louis XIII la bourgeoise est facile à reconnaître "avec sa robe en drap de sceau (c'est-à-dire à la marque de Rouen), un demi ceint d'argent, trente-deux clefs pendant et une bourse où dedans il y avait toujours du pain bénit de la messe de minuit, trois tournois fricassés—c'est-à-dire usés par le frottement—une aiguille avec son fil, deux dents qu'elle ou ses ayeules s'étaient fait arracher, la moitié d'une muscade, un clou de girofle et un billet de charlatan pour pendre au col et guarir la fièvre."

Qu'y a-t-il de mieux dans les nôtres aujourd'hui?

Des frivolités aussi: glace, boîte à poudre, à rouge, mouchoir, et même... fétiches aussi, oui, talisman contre les larmes, corail, etc... Nous restons pareilles malgré les temps, la mode elle-même n'est qu'un perpétuel tournoiement. A travers les siècles, de main en main, le réticule passe, mais les doigts roses qui le tenaient s'en sont allés et seul il est resté... à moins que ce coquin de Despréaux n'ait tout à fait raison:

Grâce à la mode,
Plus d'poche au vêt'ment (bis)
Ah! qu' c'est commode!
Plus d'poche au vêtement
Et plus d'argent!...

Suzanne Turgis.

Le rapport officiel des exportations par le port de St-Jean, pendant la saison d'hiver qui vient de prendre fin, indique la valeur de ces exportations à $24,377,-506; soit un gain de $692,416 sur la saison précédente.

Il a été exporté 22,923 têtes de bétail soit 2513 de plus que pendant l'hiver 1907-08. Les exportations de grain ont été de 7,180,375 minots, soit un gain de 802,401 minots. Les exportations de bois ont été de 19,500 standards, soit 1,000 de moins que pendant la saison précédente.

EFFETS DE CRÊPE

NUANCES UNIES EXQUISES

PLISSÉ F

Large de

EN VENTE CHEZ LES

PACIFIC MILLS, - - -



Chapeau Gainsborough en braid de crin noir, avec ruban de velours noir et aigrette blanche de fantaisie.

CHAPEAUX PARISIENS

Page 12 — Modèle Marie-Louise en braid de crin noir, avec bord relevé à gauche. Une bande de ruban de velours, large de 3 1-2 pouces, est placée autour de la calotte formant un collier lâche. Elle est cousue à la passe au côté retourné. Une grosse touffe d'aigrettes blanches frisées est montée en avant et un triple noeud de ruban en velours noir est placé à gauche.

Page 14. — Ce joli modèle pour la mi-été est fait sur carcasse en broche, couverte de chiffon posé uni. Un fin net de Bruxelles est plissé sur la partie inférieure de la passe. De la valenciennes étroite et froncée, appliquée sur un fond en net, couvre la passe et forme la calotte Tam rétrécie.

Page 16. — Forme élégante avec grande calotte et bord roulant. La calotte est haute, inclinée et arrondie au bord du sommet.

La carcasse est couverte de mousseline de soie noire posée unie. Par-dessus est cousu du braid pyroxyline noir, large de 1 3-4 pouce. Le braid est un modèle cannelé, cousu dans le sens de la longueur sur la calotte et la passe.

Au sommet de la calotte ,les rangs de braid sont posés très serrés, s'écartant graduellement jusqu'à ce que, au bord de la passe, les rangs empiètent seulement de 1-3 pouce l'un sur l'autre. Les rangs se terminent dans le tour de tête, se rapprochant graduellement les uns des autres.

Un collier de velours entoure la calotte; on fait ce collier en couvrant de velours une bande de bougran large de 3 pouces. Des perles en jais et un ornement sont cousus sur la bande.

Une grande aigrette blanche est posée contre le devant de la calotte et le collier est placé à 1 pouce en avant et fixé à intervalles à la passe. Le chapeau se place assez bas sur la tête et a une doublure de soie souple, pour protéger la chevelure contre le braid.

Page 18. — Grande forme dont la passe est couverte de braid jumbo couleur lilas, et la calotte de wistarie. La doublure de la partie inférieure de la passe est



Chapeau élégant en braid de crin noir, avec bordure d'appliqué en braid de crin. Corde couverte de satin autour de la calotte et plumes posées droites à gauche.

en braid de satin plat, dont les rangs sont cousus en se suivant, sans empiéter l'un sur l'autre. Le braid jumbo est cousu de la même manière.

On couvre d'abord la carcasse de mousseline de soie en deux épaisseurs posée unie, d'une nuance lavande. On coud des fleurs de wistarie sur la calotte tout entière, qui a la forme d'un grand bol. On monte ensuite des roses roses à gauche près du sommet de la calotte.

Tour de tête, 20 pouces; passe en avant, 6 pouces; à gauche, 7 1-4 pouces; à droite, 7 pouces; en arrière, 6 pouces; broche du bord 55 3-4; la partie inférieure de la calotte mesure 12 1-4 pouces d'un côté à l'autre en traversant la calotte.

DECOUVERTE D'UNE NOUVELLE FIBRE

Il paraît qu'une nouvelle fibre d'origine marine, qui sera sans doute d'une grande importance commerciale, a été découverte récemment dans le golfe Spencer en Australie Méridionale. Cette fibre provient des débris de la feuille d'une herbe marine, connue en botanique sous le nom de Posidonia australis et appartenant à l'ordre Maiadae. Ces débris semblent avoir été emprisonnés par l'action du vent et des vagues dans les bas-fonds sablonneux du golfe.

Les tiges de cette herbe sont courtes et les branches sont couvertes de longues fibres blanches déchiquetées, longues de 2 à 3 pouces, restants des vieilles feuilles. Les feuilles ont une longueur de 2-3 de pied, elles sont larges de 1-3 de pied, arrondies à leur extrémité, sans nervures et sont brillantes quand elles sont sèches. Les ligules sont très courtes, décurrentes et forment des marges infléchies à la base de la feuille.

D'après le consul américain à Melbourne, la plage de la partie du golfe où se trouvent les meilleurs dépôts de cette fibre, est un long haut-fond avec une ceinture clairement définie d'herbes marines vivantes provenant de la mer basse, avec des bas-fonds de sable s'étendant jusqu'à la terre sèche, le tout formant un mélange de sable fin, de coquillages, d'argile et d'une substance cal-

Ils Continuent a venir

Et plus vite à chaque heure. Aujourd'hui les femmes de ce pays, après avoir essayé des patrons d'autres marques, se rendent compte, comme elles ne l'ont jamais fait auparavant, que les Modes Butterick et les Patrons Butterick sont les seuls sur lesquels on puisse absolument compter. Les ventes accrues des Patrons Butterick, continuant à augmenter chaque mois dans tout ce pays, sont une preuve concluante de ce fait. Nous avons annoncé les augmentations signalées par les marchands pour l'année 1908 sur 1907. Voici un lot d'augmentations pour Janvier et Février 1909 sur les mêmes mois en 1908.

Augmentations en Janvier et Février 1909 sur 1908.

ETATS DE LA NOUVELLE-ANGLETERRE

HOWE & STETSON CO.
New Haven, Conn.....30¢
REID & HUGHES D. G. Co.
Waterbury, Conn. ....36¢
OWEN, MOORE & CO.
Portland, Maine ......30¢
THE B. A. McWHIRR CO.
Fall River, Mass......20¢
REID & HUGHES
Lawrence, Mass. .....35¢
ALMY, BIGELOW & WASHBURN
Salem, Mass. ....35¢
N. H. SKINNER CO.
Taunton, Mass. ......27¢
THE SHEPARD CO.
Providence, R. I......20¢

ETATS DE L'ATLANTIQUE (CENTRE)

SISSON BROS. & WELDEN CO.
Binghamton, N. Y....29¢
THE WM. HENGERER CO.
Buffalo, N. Y........55¢
TOMPKINS D. G. CO.
Middletown, N. Y. ...76¢
JAS. A. HEARN & SON
New York, N. Y......27¢
JAS. McCREERY & CO.
23rd Street,
New York, N. Y....37¢
JAS. McCREERY & Co.
34th Street,
New York, N. Y....31¢
CONSOLIDATED D. G. CO.
Poughkeepsie, N. Y...30¢
SIBLEY, LINDSAY & CURR CO.
Rochester, N. Y......38¢
HAHNE & CO.
Newark, N. J.........42¢
L. S. PLAUT & CO.
Newark, N. J.........39¢
KLINE BROS.
Altoona, Pa. ....16¢
ERIE DRY GOODS CO.
Erie, Pa. ....32¢
WATT & SHAND
Lancaster, Pa. ....58¢
GIMBEL BROS.
Philadelphia, Pa. ....37¢
THE BUSH & BULL CO.
Williamsport, Po. ...107¢
P. WIESTS Sons
York, Pa. ....34¢
STEWART & CO.
Baltimore, Md. ......44¢
WOODWARD & LOTHROP
Washington, D. C.....44¢

ETATS DE L'ATLANTIQUE (SUD)

THE J. B. IVEY CO.
Charlotte, N. C.......70¢
J. R. MILLNER CO.
Lynchburg, Va. ......95¢
FOURQUREAN, TEMPLE & CO.
Richmond, Va. ....27¢

ETATS DU SUD

KAUFMAN STRAUS CO.
Lexington, Ky. ......49¢
KAUFMAN STRAUS CO.
Louisville, Ky. ......40¢
B. LOWENSTEIN & BROS.
Memphis, Tenn. ......39¢

OUEST CENTRE

STRAUS & LOUIS
Danville, Ill. ....46¢
LINN & SCRUGGS
Decatur, Ill. ....54¢
J. GELINO'S SONS
Kankakee, Ill. ....46¢
P. STEINMETZ & SONS' CO.
Pekin, Ill. ....57¢
H. B. SYKES & OC.
Elkhart, Ind. ....34¢
THE RURODE D. G. CO.
Ft. Wayne, Ind.......45¢
ALLEN BROS.
Green Castle, Ind......40¢
W. H. ZINN CO.
Lafayette, Ind. ......33¢
T. LAWRENCE
Belle Plaine, Iowa....61¢
J. F. STAMPFER
Dubuque, Iowa ......14¢
T. S. MARTIN CO.
Sioux City, Iowa.....26¢
MACK & CO.
Ann Arbor, Mich.....42¢
WM. D. HARDY & CO.
Muskegon, Mich. .....42¢
EMERY, BIRD, THAYER D. G. CO.
Kansas City, Mo......33¢
GEO. B. PECK D. G. CO.
Kansas City, Mo......34¢
M. O'NEIL & CO.
Akron, Ohio ....56¢
STERN & MANN
Canton, Ohio ....67¢
THE Z. L. WHITE CO.
Columbus, Ohio ......53¢
THE ELDER & JOHNSTON CO.
Dayton, Ohio ... 32¢
THE SCOTT GRIGSS CO.
Newark, Ohio ....28¢
THE C. F. JACKSON CO.
Norwalk, Ohio ......21¢
THE EDWARD WREN CO.
Springfield, Ohio .....39¢

NORD-OUEST

SCHUNEMAN & EVANS
St. Paul, Minn.......39¢
H. CHOATE & CO.
Winona, Minn. ....48¢
GIMBEL BROS.
Milwaukee, Wis. .....64¢
KROEGER BROS. CO.
Milwaukee, Wis. .....44¢
H. C. PRANGE CO.
Sheboygan, Wis. .....67¢

SUD-OUEST

SANGER BROS.
Dallas, Texas ....42¢
WM. L. FOLEY
Houston, Texas ......37¢
JOSKE BROS. CO.
San Antonio, Texas...61¢

ETATS DE L'OUEST

THE CREWS-BEGGS CO.
Pueblo, Col. ....34¢
RAMSAY D. G. CO.
Iola, Kan. ....89¢
R. H. BELL D. G. CO.
Leavenworth, Kan. ...34¢
C. B. & E. B. FINCH
Kearney, Neb. ....18¢
H. HERPOLSHEIMER CO.
Lincoln, Neb. ....33¢

ETATS DE LA COTE DU PACIFIQUE

LIPMAN WOLFE & CO.
Portland, Oregon ....83¢
THE MacDOUGALL & SOUTHWICK CO.
Seattle, Wash. ......42¢

ET

LA HOWLAND DRY GOODS CO.

BRIDGEPORT, CONN.

qui récemment est revenue à Butterick, après avoir essayé des patrons d'une autre marque, nous écrit: "Pour le mois de Février, nos affaires en patrons sont en augmentation de 88% par rapport à février 1908." Ce résultat parle par lui-même, et, nous pouvons dire, est une preuve de l'esprit d'entreprise et du jugement de la Howland Dry Goods Company, revenant à Butterick.

88%

Oui, ils reviennent

THE BUTTERICK PUBLISHING CO., 33 RUE RICHMOND, TORONTO, ONT. CANADA.





Charmant chapeau en braid de pyroxyline en zigzag, en noir, avec une immense aigrette en avant et des perles de jais autour de la calotte.

caire ,sur une formation de pierre à chaux; dans ce mélange se trouvent des couches de fibre d'une épaisseur de douze pieds, avec quatre pieds d'eau sur le dépôt.

On a fait des sondages du dépôt en plus de cent endroits différents, et chaque fois on a trouvé de la fibre, quelquefois à quelques pouces au-dessous de la surface, d'autres fois à un pied ou plus; cette fibre variait en couleur et en finesse suivant la profondeur et il semble qu'il y ait là des millions de tonnes de cette fibre accumulée depuis des siècles. A un pied, la fibre est mélangée plus ou moins aux racines pourries de la plante et aux croissances marines situées au-dessus, tandis qu'à deux pieds ou plus, elle est plus propre et d'une couleur plus brillante, mais toujours mélangée à la terre dans laquelle elle est enfouie. Les meilleurs échantillons ont été trouvés là où le lit était recouvert d'eau d'une profondeur de deux à dix pieds. On a l'intention de recueillir la fibre au moyen de dragues munies de godets spéciaux et de râteaux, ainsi que d'agitateurs et de tordeuses semblables à ceux que l'on emploie pour le lavage de la laine.

La matière dans laquelle la fibre est enfouie se travaille facilement et on prétend que la proportion de fibre que l'on peut récupérer est de 1 tonne par 20 tonnes du matériel dragué. Le coût par tonne de fibre brute, sèche, à bord de la drague, est estimé à $3.65, et de la drague on peut la transporter par un chaland chaque jour à un port voisin, séchée là mécaniquement, classifiée si nécessaire, déversée, mise en balles et expédiée à n'importe quelle partie du monde.

Des expériences faites par des personnes compétentes ont prouvé que les usages de cette fibre sont nombreux et variés et qu'elle possède de nombreuses et uniques qualités. Elle se laisse filer et tisser avec la laine et prend la teinture également bien; c'est jusqu'à présent la seule fibre végétale qui se prête à cette opération, elle est à peu près ininflammable, (son point de carbonisation étant à 373 degrés F.), et ainsi elle ne conduit pas la chaleur comme le coton. Elle ne rétrécit pas et a plus d'élasticité que le



Chapeau en braid de satin, couleur lavande, avec calotte formée de lilas de couleur naturelle et de roses roses, montées parmi le lilas.

kapok. Elle est aussi bonne que l'étoupe pour le calfatage des navires.

Des couvertures et du drap tissés au moyen d'un mélange de laine et de cette fibre, ainsi que des échantillons de la fibre aux diverses phases de sa production sont maintenant exposés dans la salle d'échantillons d'une des principales maisons de laine d'Australie, et les articles manufacturés sont l'objet des commentaires les plus favorables de la part de ceux qui s'intéressent aux industries textiles. En raison de ses splendides aptitudes à reecvoir la teinture, on peut l'employer à la confection des tapis, ainsi qu'à la fabrication des cordages, nattes, burlaps, toiles à sacs, empaquetage de la laine, et il semble difficile de dire quels autres usages, avec une machineriet appropriée, cette fibre ne peut pas être employée.

Une compagnie pour l'utilisation de la fibre commercialement est en voie de formation et on s'attend à ce qu'elle trouve un débouché facile à 6 cents la livre, avec un prix plus élevé pour les plus fines qualités.

(Textile American).

Les hommes marchent plus vite dans les rues de New-York que dans toute autre grande ville du monde. La vitesse moyenne pendant les heures d'affaires, d'après les calcules les plus exacts qu'il soit possible de faire, est de 4 milles et 1-10 à l'heure. Après le coucher du soleil, la vitesse de la marche s'abaisse à un mille à l'heure.

L'ELEVAGE DES CHEVRES ANGORA

L'industrie des chèvres Angora fait des progrès dans Queensland. Dans plusieurs districts, des essais ont été faits pour créer des fermes d'élevage de chèvres sur une base profitable, et les résultats ne sont nullement décourageants. L'élevage de la chèvre Angora n'est encore qu'à ses débuts, mais les efforts faits pour améliorer les troupeaux et produire du mohair ayant une valeur commerciale peuvent être le noyau d'une grande industrie pour l'avenir. L'industrie de l'élevage du mouton n'a commencé qu'il y a un siècle et a eu des débuts très modestes; l'introduction à cette époque de quelques mérinos faisait à peine entrevoir



Wrapperettes,
Wrapperettes,
Wrapperettes,

Vous achèterez bientôt ce qu'il vous faut pour l'Automne. Nous avons le plaisir de vous annoncer que

Votre Marchand en Gros

vous offrira un assortiment plus varié et plus complet que jamais auparavant de wrapperettes de la Dominion Textile Co. A tous les points de vue, il y a une amélioration dans le nouvel assortiment; gravure, impression, duvetage, tout cela est meilleur.

Les Dessins et Couleurs représentent les effets les plus choisis que l'on puisse se procurer n'importe où.



En examinant l'assortiment, demandez au vendeur du marchand en gros et remarquez avec soin l'assortiment du **Tissu à Costume Empress** (prix plus bas, mais tissu mieux fini que l'année dernière. Fort artiele de vente à prix populaire). **Croisé Empire,** une imitation splendide de Flannelle française. **Kimona,** un drap pesant approprié aux kimonas, peignoirs et robes du matin.

Il y a plus de profit dans les Indiennes Canadiennes.

les millions qui couvrent maintenant les plaines de l'Australie. Aussi l'achat d'un certain nombre de boucs Angora de pur sang, dans le Turkestan et l'Afrique-Sud, il y a quelques années, pour Queensland, et l'établissement de quelques fermes d'élevage de chèvres peuvent créer une vaste industrie produisant la richesse.

L'Afrique-Sud produit 11,000,000 de livres de mohair annuellement; le Turkestan, 10,000,000 de livres et l'Amérique, un peu plus de 1,000,000 de livres. Bien que les prix puissent varier beaucoup sur le marché des manufacturiers, ce produit, dans ces pays, forme un très gros total. Dans l'Afrique-Sud, on accorde tant de valeur à cette industrie, que toute exportation de chèvres est prohibée, et l'on dit que la récolte du mohair est évaluée à $4,-374,000. Il est évident qu'il vaut la peine d'encourager l'élevage des chèvres. Dans la campagne, de grandes étendues de terre pourraient être occupées par des ranches de chèvres, lesquelles terres ne produisent pas assez d'herbe pour les moutons. Les chèvres ne demandent pas une pâture abondante. Elles profitent le mieux là où elles ont à chercher leur nourriture. Elles aiment à broûter les feuilles et les végétations rabougries, les jeunes pousses des arbres, plutôt qu'à se nourrir dans de gras pâturages, et elles n'ont besoin que de peu d'attention, sauf à l'éuoque où elles mettent bas. Alors les femelles doivent être mises dans une enceinte clôturée avec soin, et protégés contre les boucs, les moutons et les chiens, et les chevreaux demandent beaucoup de soins. Pendant quelques semaines, ils sont extrêmement délicats; mais cette période passée, ils suivent les troupeaux et peuvent bientôt prendre soin d'eux-mêmes. Le travail exigé pour l'exploitation d'une ferme 'élevage de chèvres n'est ni pénible, ni dispendieux. La principale chose consiste à se procurer des boucs de premier ordre et de choisir des chèvres blanches bien faites et ayant un poil long et lisse.

Moins il y a de poil court dans le mohair, plus les futures tontes auront de valeur. Il faut trois ou quatre croisements pour obtenir une chèvre Angora d'excellente race et ayant un poil fin et lustré.

Les jeunes boucs obtenus par croisement devraient être castrés ou tués pour leur chair et leurs peaux converties en nattes et tapis. L'avenir de la ferme dépend des accouplements bien faits. La viande provenant du ranch peut représenter un bon revenu, car pour les personnes sans préventions, elle vaut le bon mouton ou l'agneau. Le lait de chèvre est riche; il contient jusqu'à 8 pour cent de gras butyreux et est très bon pour les malades et les enfants; on peut en faire du beurre et du fromage. On peut vendre les peaux aux tanneurs, et la fiente a une haute valeur comme engrais. Souvent un troupeau de chèvres contribue beaucoup à débarrasser le sol des mauvaises herbes et à l'enrichir. Il y a de belles sources de profit dans cette industrie et, bien qu'elle puisse ne pas rivaliser avec l'élevage du mouton, elle vaut la peine d'être exploitée plus grandement qu'à présent.

LE PROPRIETAIRE DES MAGASINS DU LOUVRE

Du "New York Times" :

Naturellement, tout le monde souhaite que M. Paul Chauchard ne meure pas. Sa physionomie patriarcale, sa bienveillance bien connue, son goût pour les beaux-arts, ses qualités comme fournisseur de tout ce dont l'homme et la femme ont besoin, par l'intermédiaire des magasins du Louvre, dont il est le propriétaire, tout cela réuni fait que l'on désire voir sa vie se prolonger.

Mais M. Chauchard lui-même a fait de son mieux pour encourager l'espoir contraire. Il a pris ses mesures pour offrir sous forme de funérailles, le spectacle le plus magnifique que Paris ait jamais vu. Il est dangereusement malade, mais il a fait un testament qui lui permet d'envisager la mort avec au moins cette consolation que son corps sera conduit à sa tombe avec une pompe royale.

Il y a longtemps, M. Chauchard fit construire un mausolée dans lequel il désire dormir son dernier sommeil. Ce monument somptueux est terminé, il ne lui manque que le buste de celui qui doit l'habiter. Le cercueil est fait. C'est une oeuvre d'art en bois d'amarante, sur lequel des ouvriers habiles ont sculpté de fins dessins !

Il ne reste qu'à utiliser ces choses luxueuses, mais lugubres, dans la cérémonie à laquelle M. Chauchard a consacré 200,000 francs ($40,000) et dont il a réglé tous les détails.

Après avoir été exposé deux jours, pendant lesquels le magasin du Louvre sera fermé, le corps sera placé sur un char magnifique, précédé de 4,000 employés en vêtements de deuil et d'une garde de cavaliers et transporté à l'église de la Madeleine. Les voitures de deuil pour les invités sont toutes du style Louis XV avec cochers et valets de pied complètement rasés, en costumes de gala garnis de dentelle d'or d'un dessin répandu à profusion; ils seront en culottes courtes, perruque et chapeau à claque.

Beaucoup de soin a été apporté au costume des hommes qui tiendront les coins du poêle; ce costume offrira un effet de deuil des plus artistiques. Le clergé de deux paroisses se réunira pour donner plus de solennité au service funèbre, pour lequel un orchestre composé d'éminents musiciens de l'opéra a été retenu. De la Madeleine, le cortège se rendra au Père Lachaise, dont l'entrée sera drapée de noir. Devant la tombe, des orateurs distingués se succèderont pour faire l'éloge du défunt.

Comment quelqu'un peut-il être assez irréfléchi pour gâter un programme si parfait par une objection. Quel manque de sympathie a porté les employés des pompes funèbres à refuser de raser leurs moustaches pour se conformer aux idées de Chauchard et de Louis XV ? Ils ont pris cette résolution à une assemblée spéciale, décidant de rayer des contrôles de l'union tout homme qui sacrifierait cet ornement naturel. Ainsi, par la tyrannie d'un syndicat, M. Chauchard est privé de la moiité du plaisir avec lequel il s'était préparé à la mort.

Dans cette circonstance, il peut même refuser de mourir.

NOUVELLE METHODE POUR LE FLAMBAGE DU FIL

Le flambage des poils du fil est une des opérations les plus malsaines de la filature. La méthode jusqu'à présent en usage consiste à faire passer le fil, à une vitesse régulière, entre deux bobines distantes de vingt à trente pouces l'une de l'autre. En allant d'une bobine à l'autre, le fil traverse deux ou trois flammes de gaz espacées d'environ six pouces. La vitesse imprimée au fil est assez rapide pour empêcher celui-ci de brûler; mais les poils sont convertis en un carbone friable et tombent sous forme de poudre grisâtre. Quand on entre dans un atelier où cette opération est pratiquée, on éprouve une sensation de chaleur et de suffocation. Vers la fin de la journée, la température s'élève à 95 degrés F. environ. L'air est lourd et chargé de l'odeur du fil brûlé. On éprouve une sensation d'âcreté à la gorge et un picotement des paupières Il devrait y avoir une ample aération ; malheureusement la nécessité de maintenir les flammes stables empêche tout courant d'air. Divers perfectionnements ont été apportés peu à peu à cette méthode, telles que la combustion du gaz sous pression, par laquelle on obtient une flamme stable et qui permet la ventilation. On introduit maintenant dans les filatures un nouveau procédé électrique de flambage. Ce procédé consiste à employer la chaleur émise par un conducteur électrique incandescent pour flamber les poils du fil. Le conducteur est un long tube en platine, avec une fente pour l'admission du fil. La température est facilement réglée par un rhéostat. La poussière et les produits gazeux de la combustion sont retirés par des aspirateurs. Les avantages hygiéniques du nouveau procédé sont incontestables. D'autre part, les résultats sont satisfaisants au point de vue financier.

Dernières Créations de la Mode

COSTUME EN TOILE, JUPE ET PALETOT





Ce modèle est en toile rose; le paletot est formé de longs panneaux droits, dont chacun est entouré de grosse dentelle et de braid, le centre étant occupé par le dessin garni de braid

Les manches offrent aussi un effet panneau, et un panneau orné de braid sur le devant de la jupe complète la garniture.

Dernières Créations de la Mode

ROBE LINGERIE, GENRE PRINCESSE





Robe lingerie faite à la main

Le charme de ce beau costume lingerie consiste dans le simple développement des tissus exquis, toile à mouchoir brodée et broderies à la machine sur batiste.

Un volant brodé à la machine, dans lequel est introduit un fond en net, forme les larges panneaux qui présentent un effet de pardessus, le costume vu de face. Les manches et l'empiècement en pointe sont en net plissé. Un dessus de manche de la même broderie est garni d'ornements retombant en crochet irlandais.



DESCRIPTION DES VETEMENTS ILLUSTRES PAR NOS GRAVURES

Les vestons de la saison prochaine seront taillés avec une épaule élevée et étroite. Ils ne seront pas exagérés sur la poitrine, mais seront faits de sorte que la poitrine bombe.

Donc en appliquant la deuxième mesure d'épaule à ces vestons, on verra que les épaules ont une hauteur supplémentaire d'un demi-pouce. Cette hauteur supplémentaire a pour but de produire une épaule haute; mais dans la confection des vestons, le devant de l'entournure du bras doit être rentré et pressé dans ce demi-pouce, ce qui produit également un effet bombé et ramène en arrière l'épaule à sa position normale.

En coupant la manche de ces vestons, réduisez la partie supérieure de la manche d'un demi-pouce comme largeur et ajoutez une hauteur supplémentaire d'un quart de pouce à la naissance de la manche.

COSTUME DE SPORT SANS COLLET

Les gravures 1050 et 1051 représentent le devant et l'arrière du nouveau costume de sport, sans collet. L'étoffe dont il est fait est un worsted Herring-Bone non fini. La longueur du veston, pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces) est de 30 pouces. Le veston est ample sur la potirine et dessine la taille. Les épaules sont plutôt étroites et d'un fini naturel avec une couture modérément élevée. L'ouverture jusqu'au premier bouton est de longueur modérée. Les bords sont bordés d'une ganse plate d'une couleur correspondant à celle de l'étoffe et les coutures sont unies. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties et ces pattes sont bordées de ganses plates assorties à celles des bords. Les manches sont finies par une fente ouverte et un bouton.

Le pantalon est légèrement bouffant; il mesure 16 à 16½ pouces en bas et a un rempli de 2 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9½	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	30	"
1e mesure d'épaule	12¾	"
2e mesure d'épaule	18	"
Mesure d'omoplate	13¼	"
Mesure de poitrine	39	"
Taille	35	"
Hanches	45	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pce.

De A à C, longueur à la taille plus 1-4 pouce.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 pouces.

F est à mi-distance entre A et B.

G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à H, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F H et abaissez la perpendiculaire.

De 21 à I, moitié de la poitrine.

De I à J, 1 3-4 pouce.

De J à K, 1-2 pouce.

Le point L est à mi-distance entre 21 et 1

De L à M, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire M-1.

Appliquez la mesure d'omoplate de 21 à M, 13¼ pouces, et élevez la perpendiculaire.

Formez le dos tel qu'indiqué.

De 1 à 2, moitié de la poitrine.

Le point 3 est à mi-distance entre 1 et 2.

Le point 4 est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne 3-4-5.

De A à U et de M à 5, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 5-G.

De 5 à 6, 3-8 pouce de moins que de U à Y.

Le point 6 est à 3-8 pouce au-dessous de la ligne.

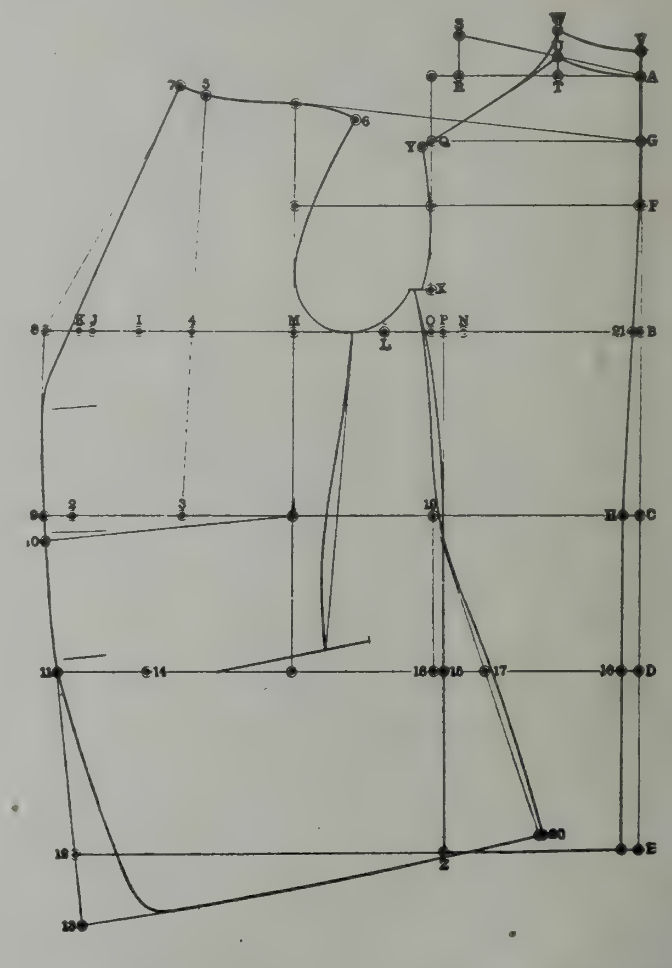
Formez l'épaule et l'entournure du bras.

De K à S, 1 1-4 pouce.

De 2 à 9, 1 pouce.

De 9 à 10, 1 pouce.

Placez l'équerre le long de la likne 1-10



Le point N est à mi-distance entre 21 et M.

De N à O, 1¼ pouce.

Au point O, élevez la perpendiculaire O Q.

De O à X, 1-12 de la poitrine.

De O à P, 1-2 pouce.

Au point P, abaissez la perpendiculaire

De A à R, 7 pouces.

De R à S, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A S.

De A à T, 1-6 de la poitrine.

Au point T, élevez la perpendiculaire T U.

Tirez la ligne U Q.

De Q à Y, 1-4 pouce.

et abaissez la perpendiculaire.

De 12 à 13, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 11 à 14, 3 1-2 pouces.

De 15 à 16 et de 14 à 17, mesure du siège.

De 17 à 18, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 18-19.

Tirez la ligne 19-17-20 et formez le côté du devant.

De Z à 20, décrivez une courbe ayant le point 19 comme centre.

Ajoutez 1 1-4 pouce de A à V, ainsi que de U à W et reformez le dos.

De 5 à 7, même distance que de U à W.

Formez l'ouverture, le bord du devant et le bas du devant, tel qu'indiqué.

VESTON SAC CROISE A TROIS BOUTONS

Les gravures 1054 et 1056 représentent le devant et l'arrière d'un veston sac croisé à trois boutons. Les étoffes sont un cheviot Herring-Bone de fantaisie pour le veston et le pantalon et une étoffe de fantaisie lavable pour le gilet. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces) est de 30 pouces.

Le veston est ample sur la poitrine et dessine modérécent la taille. Les épaules sont plutôt étroites et ont un fini naturel. Les revers sont faits pour rouler librement et mesurent 3 1-2 pouces. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les poches de côté ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties et la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont deux piqûres distantes d'un quart de pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte et deux boutons.

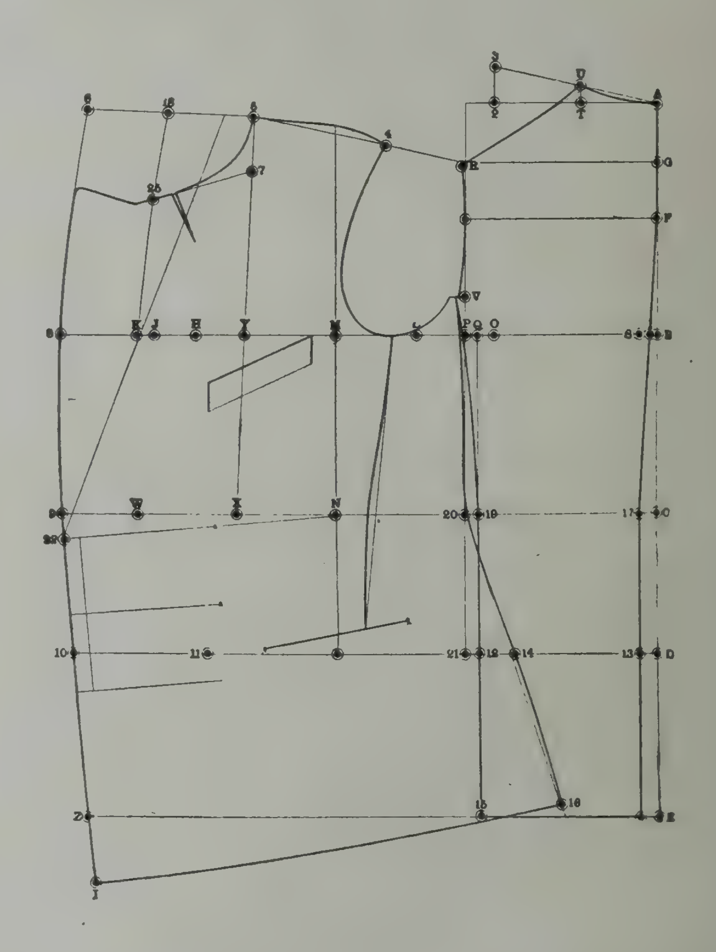
Le gilet est à un rang de boutons sans collet et mesure 12 1 2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Il est fermé par cinq boutons et le bas s'incline légèrement; les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 pouces au genou et 16 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Mesure à la taille	17	"
Longueur totale	30½	"
1e mesure d'épaule	12½	"
2e mesure d'épaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Le veston est exagéré de 1 pouce
Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pce.
De A à C, longueur à la taille.
De C à B, 6 pouces.
De A à E, 30 1-2 pouces.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
Le point G est à mi-distance entre A et F.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.
De C à 17, 3-4 pouce.
Tirez la ligne F-17 et abaissez la perpendiculaire
De 1 à S, 1 1-2 pouce.
De S à H, moitié de la poitrine.
De H à J, 2 pouces.
De J à K, 1-2 pouce.
Le point L est à mi-distance entre S et H.
De L à M, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire M N.
Appliquez la mesure d'omoplate de S à M, 13 pouces, et élevez la perpendiculaire.
Le point O est à mi-distance entre I et M.
De O à P, 1 1-4 pouce
Elevez la perpendiculaire P R.
De P à V, 1-12 de la poitrine.
De P à Q, 1-2 pouce.
Au point Q, abaissez la perpendiculaire.
De A à 2, 7 pouces.
De 2 à 3, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne A-3.
De A à T, 1-6 de la poitrine.
De 5 à 18, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce.
Tirez la ligne 18-K.
De 18 à 25, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce
De 5 à 7, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 7-25 et formez la gorge.
De K à 8, 3 1-4 pouces.
De W à 9, même mesure.
De 9 à 22, 1 pouce.
Placez l'équerre le long de la ligne N-22 et abaissez la perpendiculaire.
De Z à I, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.
De 10 à 11, 5 3-4 pouces.
De 12 à 13 et de 11 à 14, mesure du siège
De 14 à 21, 2 pouces.



Elevez la perpendiculaire T N et formez le dos.
De N à W, moitié de la taille
Le point X est à mi-distance entre N et W.
Le point Y est à mi-distance entre N et J.
Tirez la ligne X Y-5.
De A à U et de M à 5, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 5-R.
De 5 à 4, 3-8 pouce de moins que de U à R.
Formez l'épaule et l'entournure du bras tel qu'indiqué.
Au point 5 menez la perpendiculaire à la ligne X Y.
Elevez la perpendiculaire 21-20.
Tirez la ligne 20-14-16.
De 20 à 16, même mesure que de 19 à 15
Formez le côté et le bas du devant et finissez.

Durant la semaine dernière, il est arrivé 5000 colons dont les trois quarts environ de la Grande-Bretagne. La même proportion à peu près de la totalité des immigrants a pris la direction du Far-West; un grand nombre des nouveaux venus possèdent suffisamment d'argent pour s'établir sur une terre et se livrer à la culture.

La semaine précédente, 8,000 immigrants étaient arrivés d'Europe.

Le Problème des Etoffes à Robes

¶ Un bon jugement est un facteur essentiel dans le choix d'un stock d'étoffes à robes.

¶ Nous avons employé des années à une étude précise et attentive, visant à un idéal élevé de perfection dans cette branche de nos affaires.

¶ Après une longue recherche chez les manufacturiers anglais et étrangers d'étoffes à robes, nous pouvons assurer à nos amis que la collection que nous avons contient l'assortiment le plus choisi de lignes désirables exigées par les marchands entreprenants, anxieux de vaincre la concurrence, de stimuler et d'augmenter leurs affaires.

Nous ne sommes jamais spécialisés avec un plus grand désir de satisfaire aux besoins des marchands détaillants. Des styles, des couleurs et des qualités, des patrons et des dessins exclusifs ainsi que les meilleures valeurs intrinsèques qui ont fait distinguer nos sélections dans tout le commerce pour leur excellence, sont entièrement maintenus pour l'automne 1909.

Nos échantillons pour la prochaine saison sont maintenant entre les mains de nos voyageurs qui, en temps opportun, les soumettront à l'examen des commerçants, sur leurs routes respectives. Si un de nos représentants manquait de vous montrer nos échantillons, écrivez-nous directement en indiquant la classe de marchandises que vous désirez, et nous vous enverrons des échantillons par retour du courrier.

¶ Les ordres "spéciaux" que nous recevons journellement par la poste pour des étoffes à robes sont des plus satisfaisants et notre grand désir est de développer et d'augmenter nos affaires au moyen de ce médium, et nous n'épargnons aucun effort pour accommoder et satisfaire nos amis.

¶ Les rayures ton sur ton et peu voyantes dans toutes les formes convenables domineront. Les satins et les draps unis à surface brillante seront très forts à cause du bon service qu'ils font et de leur qualité à se draper à la mode.

Toutefois, les vénitiens, broadcloths et box cloths à fine surface seront en demande en noir et dans les tons plus foncés des nuances actuellement à la mode.

LE MOUVEMENT DES COULEURS pour le printemps s'est fait grandement suivant les lignes nouveautés. Il y a même indication que ce mouvement se continuera pour l'automne. Les nouvelles couleurs sont bien décrites comme couleurs pastel foncées (entièrement différentes de ce qu'on offrait autrefois comme nuances pastel) car elles ont un ton foncé marqué, ajoutant de la richesse et de la chaleur à l'apparence.

¶ Les marchands désirant ajouter un grain de nouveauté à leur département des étoffes à robes trouveront nos sélections bien appropriées à ce but. De nombreuses lignes ne peuvent pas être obtenues ailleurs, et ce sont de telles nouveautés exclusives qui ajoutent de la distinction à un stock de détail.

"La Maison des Spécialités"

BROPHY, PARSONS & RODDEN, LTD.

25 CARRE VICTORIA, MONTREAL

JAQUETTE DU MATIN

(English Walking Coat).

Les étoffes représentées par les gravures 1053 et 1052 sont un worsted de fantaisie non fini pour la jaquette et le pantalon et une étoffe lavable de fantaisie pour le gilet. La jaquette est ample sur la poitrine, et les épaules sont d'une largeur et d'un fini naturels. La longueur, pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces) est de 19 pouces jusqu'à la taille de façon et la longueur totale est de 37 pouces. La gorge est de profondeur moyenne, les revers mesurent 1 3-8 pouce à l'entaille et 10 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce en arrière. Les poches de côté sont couvertes de pattes, la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont deux piqûres de 1-4 pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte et un bouton.

Le gilet est à un rang de boutons avec un collet entaillé et mesure 13 1-2 pouces usqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Il est fermé par 5 boutons; le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Longueur à la taille.	17	"
Longueur à la taille de façon .	19	"
Longueur totale.	38	"
1e mesure d'épaule.	12½	"
2e mesure d'épaule.	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine.	38	"
Taille	34	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-4 pce.

De A à C, longueur à la taille naturelle.

De A à D, longueur à la taille de façon.

De A à E, longueur totale.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Le point G est à mi-distance entre A et F.

De G à P, 1-6 de la poitrine.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De D à W, 1 pouce.

Tirez la ligne A W et abaissez la perpendiculaire.

De 1 à H, moitié de la poitrine.

De H à I, 1 3-4 pouce.

De I à J, 1-2 pouce.

Le point K est à mi-distance entre 1 et H.

De K à L, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire L-5.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de 1 à L et élevez la perpendiculaire.

Le point M est à mi-distance entre 1 et L.

De M à N, 1 1-4 pouce.

Au point N, élevez la perpendiculaire N O.

De W à X, 1-8 de la poitrine.

Au point X, abaissez la perpendiculaire.

De A à R, 7 pouces.

De R à S, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A S.

Le point 8 est à mi-distance entre L et M.

Tirez la ligne 7-8-9.

De A à U et de L à 9, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 9-Q.

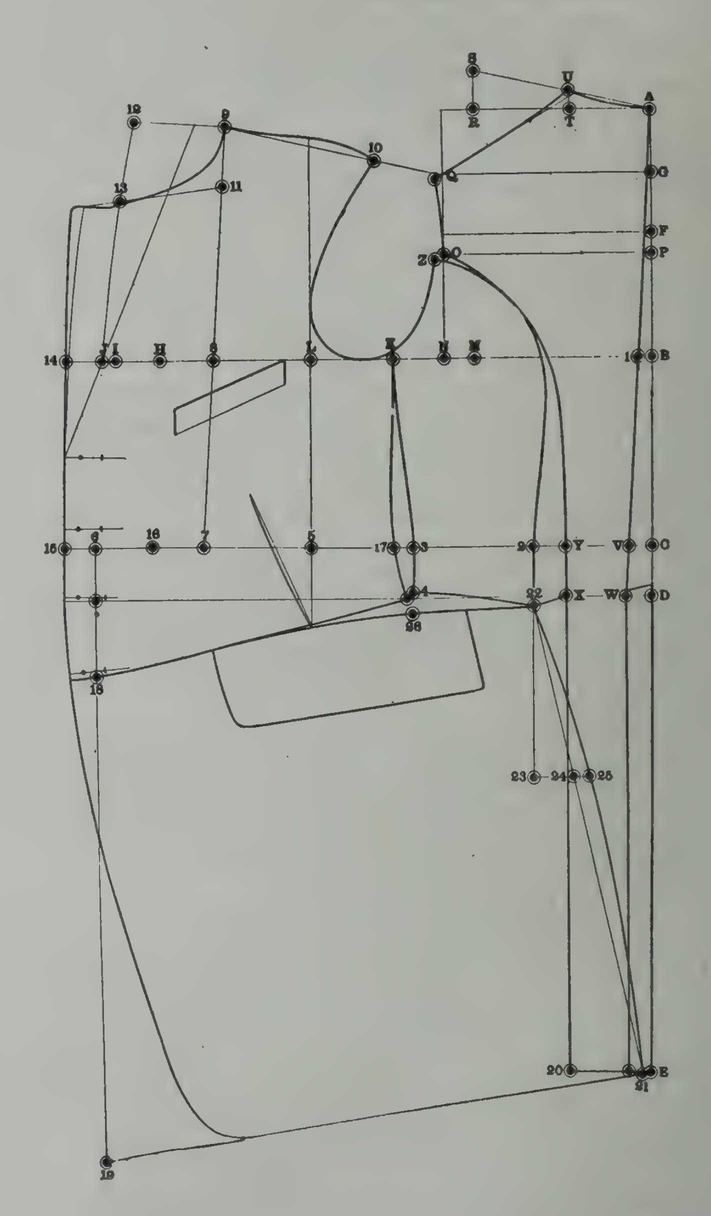
De 9 à 10, 3-8 pouce de moins que de U à Q.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 9, menez la perpendiculaire à la ligne 7-8.

De 9 à 12, 1-6 de la poitrine.

Menez une ligne arrondie de 12 à J.



De A à T, 1-6 de la poitrine.

Elevez la perpendiculaire T U et formez le dos.

De Y à 2, 1 1-4 pouce.

Au point 2, abaissez la perpendiculaire.

De 2 à 3, 1-4 de la poitrine.

De O à Z, 3-8 pouce.

De X à 22, décrivez une courbe ayant le point O comme centre.

Formez le côté du corps tel qu'indiqué.

De 5 à 6, moitié de la taille.

Au point 6, abaissez la perpendiculaire.

Le point 7 est à mi-distance entre 5 et 6.

De 12 à 13, 1-6 de la poitrine.

De 9 à 11, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 11-13 et formez la gorge.

De J à 14, 1 1-4 pouce.

De 6 à 15, même mesure.

Formez le bord du devant.

De 15 à 16, 3 1-2 pouces.

De 3 à 2, de Y à W et de 16 à 17, mesure de taille.

Le point 18 est situé au-dessous de la ligne de la taille de façon et a une distance égale au 1-6 de la poitrine.

Formez le côté et le bas du devant.

Basques

De 2 à 23, 9 pouces.

De 23 à 24, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne 22-24-21.

De 22 à 21, 1 4 pouce de plus que de X à 20.

De 18 à 19, même mesure que de 22 à 21.

Tirez la ligne 21-19.

Le point 26 est à 5-8 pouce au-dessous de la taille.

Formez les basques tel qu'indiqué et finissez.

VESTON SAC A UN BOUTON

Les gravures 1057 et 1055 représentent le devant et l'arrière d'un veston sac à un seul bouton. L'étoffe représentée est une flanelle blanche. La longueur pour un homme de stature moyenne (5 pcs., 8 pouces) est de 29 pouces.

Le veston est ample sur la poitrine et dessine modérément la taille. Les épaules sont plutôt étroites avec un fini naturel et une couture assez haute. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers roulent librement et sont à demi en pointe; ils mesurent 1 3-4 pouce à l'entaille. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Il y a trois poches extérieures rapportées. Les bords ont deux piqûres de 1-4 pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette retournée et un bouton.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas avec rempli large de deux pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Fesure à l'aisselle	9	pces.
Mesures à la taille.	16½	"
Longueur totale.	29½	"
Première mesure d'épaule. . .	12	"
Deuxième mesure d'épaule. .	17	"
Mesure d'omoplate.	12½	"
Poitrine.	35	"
Taille.	32	"
Hanches.	38	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pce.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Le point G est à mi-distance entre A et F.

Aux point G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à 17, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F-17 et abaissez la perpendiculaire.

De 1 à H, moitié de la poitrine.

De H à J, 2 pouces.

De J à K, 1-2 pouce.

L est à mi-distance entre I et H.

De L à M, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire M N.

Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de 1 à M et élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre 1 et M.

De O à P, 1 1-4 pouce.

Elevez la perpendiculaire P R.

De P à V, 1-12 de la poitrine.

De P à Q, 1-2 pouce.

Au point Q, abaissez la perpendiculaire.

De A à 2, 7 pouces.

De 2 à 3, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A-3.

De A à T, 1-6 de la poitrine.

Elevez la perpendiculaire T U.

Tirez la ligne U R et formez le dos.

De 6 à 25, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

De 5 à 7, 1-8 de la poitrine.

Formez la gorge.

De K à 8, 1 pouce.

De W à 9, même mesure.

De 9 à 22, 1 pouce.

Placez l'équerre le long de la ligne M-22 et abaissez la perpendiculaire.

De Z à T, 1-6 de la poitrine moins 1-2 pouce.

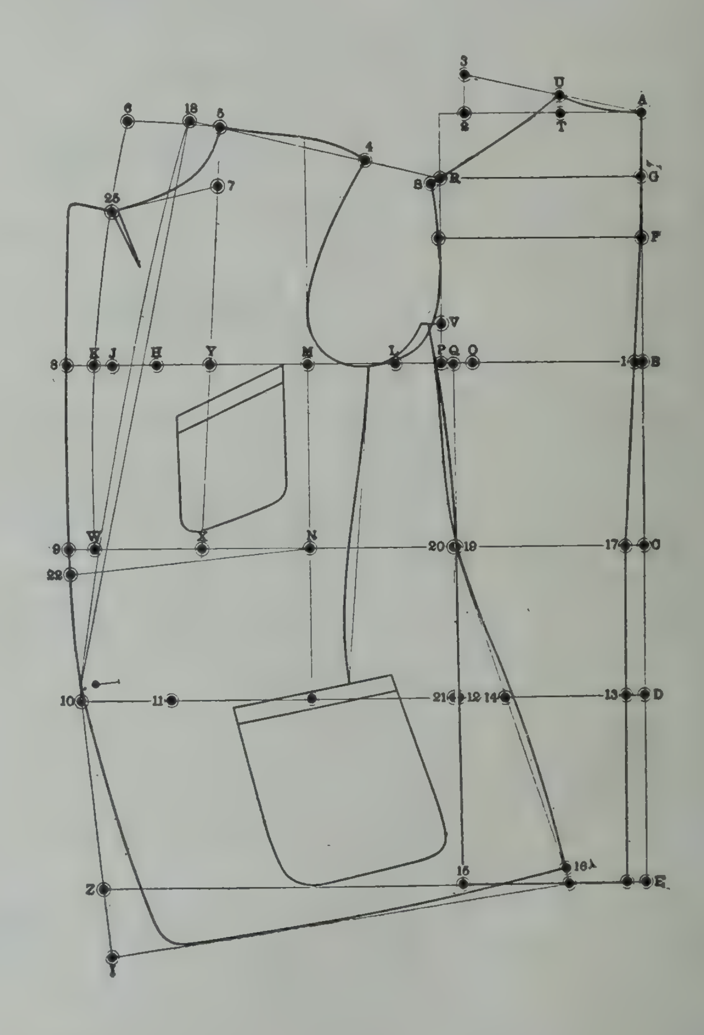
Formez le bord du devant.

De 10 à 11, 3 1-2 pouces.

De 12 à 13 et de 11 à 14, mesure du siège.

De 14 à 21, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 21-20.



De N à W, moitié de la taille.

Le point X est à mi-distance entre N et W.

Le point Y est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne X Y-5.

De A à N et de M à 5, mesure d'omoplate plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 5-R.

De 5 à 4, 3-8 pouce de moins que de U à S.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne B X Y.

De 5 à 6, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

Tirez une ligne arrondie de 6 à K.

Tirez la ligne 20-14-16 et formez le côté de la partie avant.

De 20 à 16, même mesure que de 19 à 15.

Formez le bas du devant et finissez.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.



SOIE ET SOIERIES

Marché lyonnais de la soierie

La situation tend à s'améliorer sur notre marché de l'étoffe qui semble vouloir enfin sortir de sa léthargie, et quelques affaires récemment traitées en Armures et en taffetas (chaîne cuit tramé cuit) font prévoir le prochain écoulement de tous les stocks de ces tissus, ainsi que la reprise de leur fabrication. On peut noter, en même temps, des demandes de réassortiments plus nombreuses dans tous les articles de printemps.

Sur le marché de la matière première on remarque, aussi, plus d'activité, avec des prix en légère plus-value, par suite des achats de réapprovisionnement de la part de la Fabrique. En Extrême-Orient comme au Japon, il s'est rtaité quelques affaires, et les stocks sont plutôt réduits ou composés, en grande partie, de marchandises inférieures et inexportables.

Dans les usines de tissage mécanique, le travail s'est maintenu jusqu'à présent, sans aucune interruption. Toutefois, le renouvellement des commissions arrivées à leur terme ne s'obtient, dans la plupart des genres d'étoffes, qu'en échange d'une diminution sur les prix de façon qui, pour l'article Mousseline, atteint jusqu'à 35 et 40 p. c. De même les tissus Nouveautés teints en pièce doivent subir une dépréciation de la main-d'oeuvre pour continuer leur fabrication, en attendant que les acheteurs se décident à commencer leurs opérations en vue de la saison prochaine.

Le Pongée uni (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton, largeur 5 1-54 centimètres Jumelle) a motivé quelques ordres nouveaux, qui suffisent à l'entretien de tous ses métiers, mais avec des prix de façon plutôt abaissés. Moins favorisée, la taffetaline (chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et 2 fils doubles) se trouve en ces dernières semaines, privée de toute demande, et va mettre au repos l'outillage employé à sa production.

Le China (pour mode), chaîne grège tramé coton, largeur 87 centimètres, dans les comptes de 25 à 30 dents à 2 fils, réduction 56 coups, se tisse sans arrêt, mais grâce à des prix de façon ruineux acceptés par l'usinier ; tandis que le China, dans les belles qualités de 70 dents à 1 fil, réduction 90-92 coups, largeur 90 centimètres, occupe tous ses métiers à l'aide d'ordres anciens convenablement rétribués.

La doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, largeurs 41.46 et 51-54 centimètres jumelle), en satin, sergé, Austria, Polonaise, ainsi que les sergés dans les gros comptes de 90 et 100 dents à 2 fils doubles, conservent leurs précédentes positions, et les commissions nouvelles se succèdent sans interruption à des prix de façon relativement satisfaisants, si on les compare avec ceux qui, dans les circonstances actuelles, sont imposés à d'autres étoffes de grande consommation.

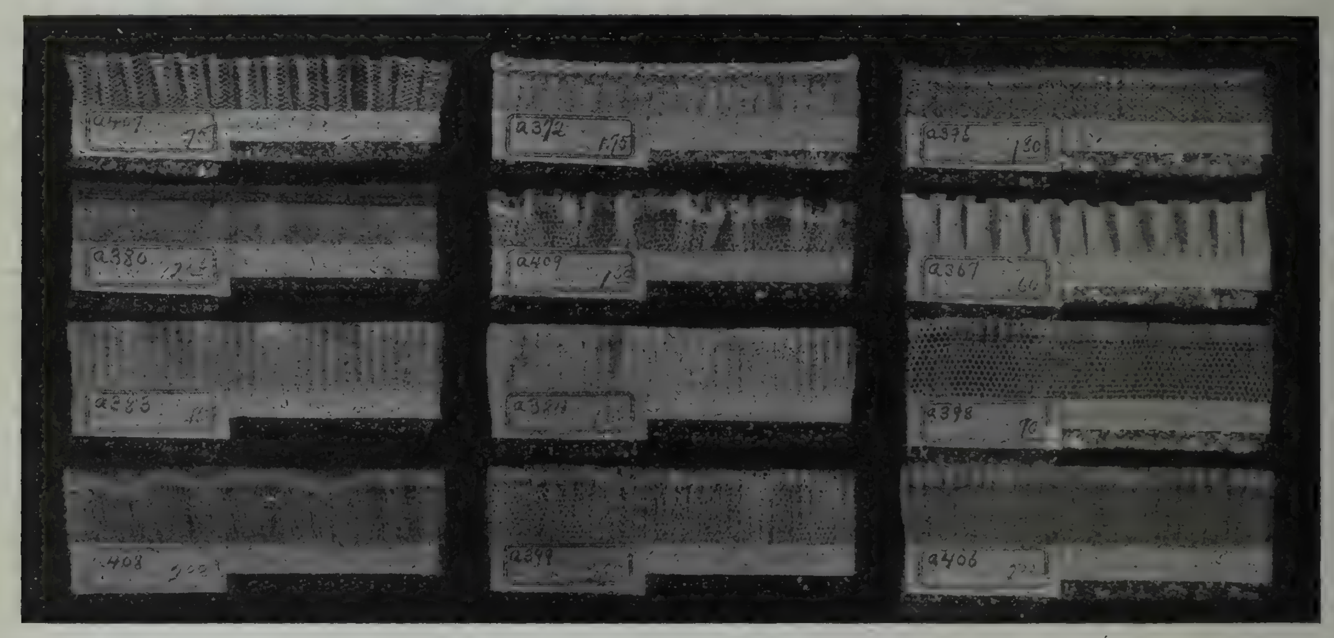
En satin liberty (chaîne grège tramé schappe, largeur 51-54 centimètres jumelle ou lisières fixes), la fabrication qui, pendant ces derniers mois, allait s'affaiblissant, mais seulement dans les basses qualités, commence à perdre beaucoup de sa vigueur, même dans les gros comptes.

Le crêpe de Chine, en diverses armures nouveautés (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres), se tisse également avec moins d'entrain, surtout dans les qualités fortes et de prix élevés, dont il serait imprudent de garnir les placards avant que l'on soit fixé sur le sort que la Mode réserve à ce genre d'étoffe pendant la saison d'automne.

L'écharpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres, avec encadrement par la chaîne et par la trame) en mousseline, crêpe de Chine, radium, continue à donner le mouvement à un grand nombre de métiers; toutefois, les ordres nouveaux sont de courte durée, et le travail n'est pas assuré pour longtemps.

Le voile uni (chaîne grenadine tramé grenadine) dont la tenue a toujours été ferme et régulière, éprouve à son tour les effets de l'accalmie, et sa fabrication fait preuve de moins de résistance.

La moussiline soie (chaîne torsion tramé torsion), n'a pas cessé de maintenir en activité le nombre considérable de métiers qui concourent à sa production. successivement; mais, au moyen de très lourds sacrifices sur les prix de façon Les commissions anciennes se terminent consenties par les usiniers, le tissage se poursuit sans arrêt, et la Fabrique a pu, dans ces conditions, placer des ordres de longue haleine.



Quelques nouveaux modèles de ruches pour l'été en Lawn, dentelle et lisse.
Présentés par R. D. Fairnbairn Co., Toronto

R. D. FAIRBAIRN CO. LIMITED.

MANUFACTURIERS.



Les Cols Hollandais, Jabots et Garnitures de Corsage sont en grande demande et nous en offrons un grand assortiment en effets de lawn, de garnitures en dentelle et de braid.

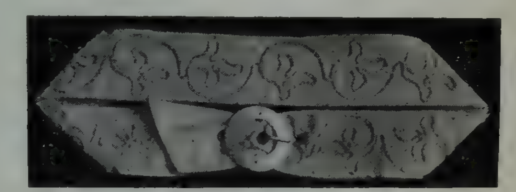
Notre assortiment comprend aussi beaucoup de nouveautés en ***Cols Stock et Cols Gibson.***

La ligne représentée par notre gravure se fait tout en blanc ou en blanc avec bords de couleur. No. D 330, à $4.25 la doz.

Donnez un ordre maintenant et assurez-vous une livraison faite de bonne heure pour le commerce des fêtes.

Les Ceintures Lavables sont de nouveau en demande pour la saison d'Été, et notre assortiment comprend de nombreuses et nouvelles idées en modèles portant du braid.

Nous offrons un vaste assortiment et nous **faisons de promptes livraisons,** de Ceintures Elastiques et en Braid, à prix populaires.



La Ceinture représentée est en piqué blanc, brodé de braid blanc à soutache, mercerisé; effet très nouveau; boucle en nacre. No. C. 381 à $2.00 la douzaine.

107 RUE SIMCOE, - - - TORONTO.

CHAUSSETTES POUR HOMMES, PRINTEMPS 1909.

Assortiment splendide prêt pour expéditiou immédiate. Valeurs magnifiques à détailler à **25**c et **50**c. Les couleurs grand teint tiennent la tête dans les Tan, Gris, Olive, Nouveaux Bleus, etc., etc.

☞ Recherchez notre Marque de Commerce étampée sur chaque paire. ☜

SOUS-VETEMENTS "RAGUET" POUR HOMMES.

Nous avons depuis plusieurs années l'agence exclusive pour cette Marque bien connue de Sous-Vêtements faits en France. Nous sommes prêts à exécuter les ordres de Sous-Vêtements en "BALBRIGGAN," "COTON SEA ISLAND" ou "LISLE FIN," dans toutes les nouvelles nuances. Valeur extra en Sous-Vêtements en Balbriggan à détailler à **50** cents.

☞ Quinze de nos Représentants sont maintenant en route avec notre assortiment complet. ☜

PERRIN, FRERES & CIE, 28, CARRE VICTORIA —MONTREAL.—

Salles d'Echantillons: Halifax, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

En ce qui concerne l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte, les commissions précédemment transmises en satin merveilleux, hessaline, paillette, ainsi qu'en tissu pour col-cravate uni noir, largeur 67 centimètres, entretiennent encore un certain nombre de métiers dans quelques usines spéciales travaillant à façon, mais le taffetas cuit ne motive encore aucune demande de tissage.

En ombrelle, les livraisons de commissions se font régulièrement et les unis, jusqu'à présent, conservent la préférence sur les divers genres de nouveautés.

Les façonnés se conduisent, à peu près comme le mois dernier; néanmoins, on peut noter une légère amélioration au point de vue de la quantité des ordres dans tous les genres: façonnés teints en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe, laine ou coton); façonnés (chaîne cuit tramé cuit) à 1, à 2 et à 3 lats; articles du Levant; mouchoir au carré; châle soie à franges; moirette (chaîne coton tramé coton).

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, le niveau du travail s'est encore abaissé depuis notre dernier Bulletin, et le nombre des métiers en marche diminue de jour en jour pour les étoffes suivantes, qui maintiennent encore une fabrication de plus en plus affaiblie: Armures (chaîne cuit tramé cuit) en noir ou couleur ; côtelés (chaîne soie, tramé laine et soie, en 55 et 108 centimètres; façonnés fond armure pour col-cravate; nouveautés, pour col cravate; mouchoir soie au carré; façonnés, petits motifs ,pour robe), chaîne soie tramé laine; largeur 54 centimètres; côtelé façonné, largeurs 54 et 80 centimètres; cachemirienne 2 lats (chaîne coton, tramé soie et dorure); Pékins (taffetas et poil jardinière); écharpes avec perles et dorure. Le velours uni tout soie au fer se tisse en noir ou couleur, avec une remarquable fermeté.



Le tussor et le shantung lyonnais ressentent les atteintes de la morte-saison et leur fabrication prend une allure languissante.

La vente de l'étoffe pour parapluie a été des plus restreintes pendant la saison qui vient de prendre fin, et, en raison des stocks de marchandise qui restent à écouler, les commissions pour la saison nouvelle ne sont remises qu'avec une grande parcimonie.

A la campagne, dans les ateliers à bras, les métiers se dégarnissent en grand nombre, et demeurent inactifs à mesure que se terminent les dernières commissions concernant les étoffes que

nous avons plusieurs fois désignées: rubans (chaîne grège tramé coton); Pekins (satin et crêpe ou satin et taffetas); satin Liberty; crêpe de Chine; tussor et shantung lyonnais. Par contre, le velours uni tout soie au fer, en noir ou couleur, donne lieu à une fabrication très soutenue.

En résumé, le tissage mécanique x façon depuis ces deux derniers mois, maintenant, se faire attendre bien longtemps, et il y a tout lieu d'espérer que la fabrication va recevoir, à bref délai, une nouvelle et durable impulsion.

A Londres, la période d'afaires qui précède les fêtes de Pâques a été contrariée par le mauvais temps, surtout pour les maisons de gros de la cité, et même, dans les magasins de détail, les visiteurs ont été en moins grand nombre que d'habitude à cette époque de l'année. Les fabricants lyonnais qui sont allés à Londres dernièrement en ont rapporté une mauvaise impression, mais ils ont l'espoir que, de Pâques à la Pentecôte, les affaires s'animeront, et alors, la difficulté sera plutôt de satisfaire les demandes à livraison rapide, étant donné le peu de stocks existant à Lyon dans les articles favorisés. Quelques représentants de maisons anglaises ont récemment parcouru la place de Lyon, cherchant surtout des affaires en marchandise sur banque, mais ce n'est qu'après Pâques qu'ils reviendront en plus grand nombre. Il s'est donné cependant d'assez fortes commissions en impression directe sur satin Liberty uni, de petites et grandes largeurs, à livrer de suite ou dans le mois courant. Le drap cachemire, le crêpe satin, ainsi que les armures similaires largeur 110 centimètres (chaîne soie ou chaîne schappe) teints en pièce, sont toujours privilégiés. Le voile, la grenadine, la mousseline (dans les gros comptes de 90 à 120 dents), la bengaline, teinte en pièce et les côtelés 80 centimètres sont assez demandés. En doublure, teinte en pièce, il s'est traité de grosses affaires au profit de la Polonaise de diverses largeurs et qualités, mais la belle doublure pour tailleur (teinte en fil) ne se vend



tient son activité en faisant des concessions successives et de plus en plus onéreuses sur les prix de sa main-d'oeuvre, surtout en ce qui concerne la mousseline, afin de franchir la période de morte-saison; tandis que la doublure teinte en pièce, mieux servie par des commissions ininterrompues, se fabrique à des conditions à peu près anormales. Quant aux articles nouveautés de tous genres, les ordres pour l'automne ne peuvent, main-

qu'à des prix très discutés. L'écharpe à bordure pour garniture de chapeaux, la Louisine et la cristalline dans les qualités basses, trouvent une bonne vente pour mode. L'écharpe dentelle Spanish continue à être assez favorisée. Le tulle pour voilette avec fond armure et chenillé donne naissance à quelques commissions, et il est probable que l'arrivée du beau temps, activera beaucoup la remise des suppléments. D'après l'opinion qui semble prédominer dans les milieux bien informés, le velours et la moire joueront un rôle très en vue pendant la prochaine saison d'automne.

A New-York, la vente des soieries dans les magasins de détail, a profité de quelques belles journées. Pour les maisons de gros et d'importation, la saison touche à sa fin; l'incertitude au sujet du nouveau tarif douanier paralyse les grandes affaires et leur sera nuisible jusqu'au moment de la solution. Deux projets sont en discussion devant la Chambre des Députés: l'un présenté par les fabricants américains, est basé principalement sur le poids du tissu; l'autre, le bill Payne, maintient à peu près le statu quo pour les soieries dont les droits d'entrée sont ad valorem. C'est ce dernier projet qui paraît avoir les plus grandes chances d'être adopté, mais il laisse toujours la porte ouverte à l'arbitraire des évaluations de la douane Américaine. On croit que le tarif sera voté par la Chambre et le Sénat avant le 15 juin prochain pour recevoir son application immédiate. Parmi les articles de production lyonnaise ayant donné lieu à des transactions, il convient de citer les suivants: satin Liberty; crêpe de Chine; voile; crêpe-satin; drap cachemire et tissus similaires teints en pièce (chaîne soie ou chaîne schappe), en noir ou couleur, largeurs 105, 110 et 120 centimètres; impression sur satin Liberty, voile et autres tissus légers. Les satins et sergés teints en pièce (chaîne grège tramé coton), en 92 centimètres, pour doublure, conservent un bon courant d'affaires, pendant que la mousseline soie et le taffetas cuit restent délaissés. Les côtelés, le velours, la peluche et la moire semblent devoir être patronés par la mode pendant l'automne.

A Paris, les maisons de nouveautés ont eu à servir une nombreuse clientèle depuis que la température est devenue plus clémente, et la vente des soieries au détail a été fructueuse pour les tissus de printemps, notamment pour le shantung uni et imprimé, les petites nouveautés (pour corsage) et le foulard imprimé (pour robe). Les maisons de gros ne consentent pas encore à s'engager dans les transactions de longue durée, et ne transmettent que de très petits ordres en tous genres, mais principalement en étoffes souples et mates. Le tissu pour col-cravate a donné lieu à des commissions pour l'automne en articles rayures avec façonné à 1 et à 2 lats, et surtout en grands Pékins (armures reps, sergé, natté et même moiré), le tout de nuances foncées ton sur ton, telles que: Fraise, prunelle, mordoré.

En somme, jusqu'à présent, on n'a pas à signaler des opérations de notable importance, attendu que l'orientation de la saison est encore voilée d'incertitude; mais il est à supposer que dès les premières semaines qui vont suivre les fêtes de Pâques, les acheteurs jugeront enfin nécessaire d'adopter une ligne de conduite moins indécise.—(Le Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries).



Garniture de manteau, ornée de dentelle Cluny.
Modèle de R. D. Fairnbairn Co., Toronto

La Corticelli Silk Co. à deux manufactures au Canada: celle de St-Jean d'Iberville qui produit des fils de soie de tous genres, des braids, des soieries pour robes, des doublures en soie; cette manufacture a été fondée, il y a 21 ans, elle emploie environ 250 mains.

La manufacture de Coaticook, qui est passée entre les mains de la Corticelli Silk Co. en 1895, emploie de 75 à 100 ouvriers; elle fait surtout des braids en coton et en worsted, ainsi que des garnitures en soie artificielle, des dentelles, des "skirt protectors".

Dans ses spécialités, la Corticelli Silk Co. est certainement l'établissement le plus important de ce genre; elle livre au commerce du monde entier, pour une seule de ses lignes, des fils de soie pour plus de $11,000,000 annuellement.

Un fait à noter, c'est que cette Compagnie a été la première à faire les soies en bobine pour les machines à coudre (1838).

Elle possède aux Etats-Unis des manufactures importantes situées à Florence, Leeds, Haydenville, Northampton, toutes dans l'état du Massachussetts ainsi qu'à Hartford et à New London, Connecticut. La Compagnie possède en outre des agences de vente dans les principales villes du monde entier.

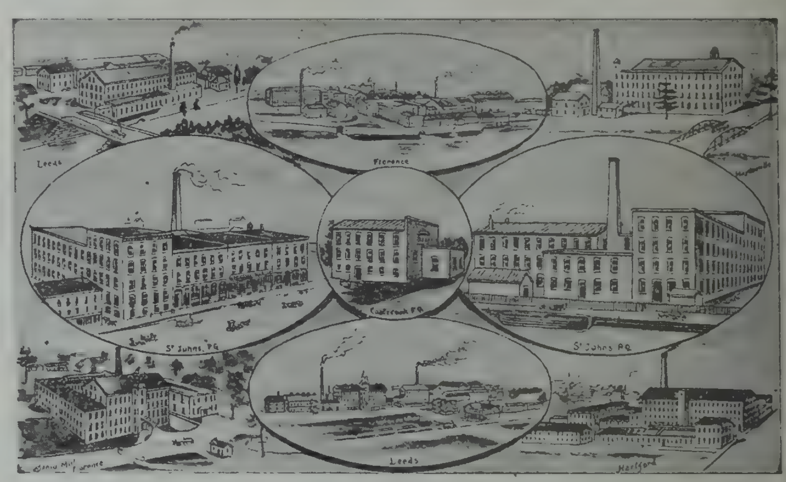
Dans ces temps derniers, la Compagnie a eu l'ingénieuse idée de donner comme prime à ses clients une magnifique revue de modes le **European Fashion Service**; quatre numéros sont publiés annuellement aux différents changements de saison.

Par suite d'arrangements avec les plus grands couturiers de Paris, la Corticelli met à la disposition de ses clientes les modes futures de Paris. Pour obtenir ce service gratuit, il suffit d'employer un nombre déterminé de bobines de soie.

La Compagnie Corticelli donnera tous les renseignements nécessaires aux modistes ainsi qu'aux marchands qui désireraient s'intéresser à cette publication.

Aux marchands, elle fournit l'opportunité de s'assurer la meilleure clientèle des modistes de leur ville.







LA FABRICATION DE LA TOILE EN AMERIQUE

Il n'est pas toujours sage d'émettre des opinions bien arrêtées sur ce qui peut ou ne peut pas être accompli par les hommes de science. De nos jours on exécute l' "impossible" dans de si nombreuses choses, que notre époque peut être appelée une époque de miracles, dit "The Travel Magazine". Il n'y a peut-être rien de plus impossible que de fixer une limite au génie créateur de l'homme.

Bien que les recherches scientifiques aient donné nombre de résultats plus surprenants et plus sensationnels, rien n'est plus intéressant, au point de vue historique, que la découverte récente de la simplification de l'emploi industriel du lin. L'histoire de la toile remonte aux temps les plus reculés et ce magnifique produit des métiers à tisser est tout autant le roi des tissus aujourd'hui qu'il l'était sous le règne de Salomon ou quand les prêtres égyptiens en faisaient le principal insigne de leur office sacré. Mais le lin a toujours été aussi obstiné que l'ont été les autocrates à toutes les époques; et jusqu'à ce que le génie américain l'ait subjuguée, cette plante a exigé une persuasion longue, laborieuse et coûteuse avant de céder sa fibre souple et brillante aux filateurs. Pline, le naturaliste historien, décrit la méthode de traite-

ment du lin pratiquée par les Egyptiens de son époque; cette méthode s'applique, sans variation matérielle au procédé européen actuel. Le temps total qui s'écoule entre la récolte du lin et la livraison d'un article fini est, par la vieille méthode, d'environ trente semaines; et, si en Europe le travail préparatoire n'était

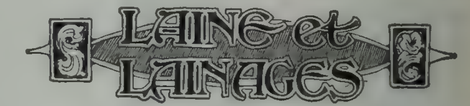


Nouveau Jabot en Lawn, garni de Valenciennes et de dentelle guipure
Modèle de R. D. Fairnbairn Co., Toronto

pas fait par des paysans qui travaillent pour une maigre pitance, il serait impossible de faire de la toile à des prix qui la mettent à la portée d'autres bourses que celles des gens riches. La difficulté consistait à dissoudre les corps gras et les gommes qui pénètrent les fibres, les relient fortement et les cimentent à la tige ligneuse. Un long procédé de rouissage (pourrissage partiel dans l'eau ou par exposition à la rosée), suivi d'un laps de temps égal pour le séchage et d'un temps encore plus long pour débarrasser les fibres des particules ligneuses et les préparer pour la filature, était nécessaire; ce travail devait être fait par la main d'oeuvre la moins chère possible, afin de laisser aux manufacturiers une marge convenable de profit sur le prix marchand du tissu fini.

Depuis longtemps, les experts étaient d'opinion que tout moyen satisfaisant pour réduire la durée du rouissage et en même temps débarrasser la fibre des matières gommeuses et ligneuses, augmenterait la valeur et l'importance de l'industrie de la toile de nombreux millions de dollars par an. La récompense d'un succès possible induisit des hommes de science et des hommes du métier à faire des expériences dans ce sens, et, pendant plusieurs années, de fortes sommes d'argent ont été dépensées dans des efforts jusqu'alors futiles pour arriver à vaincre la résistance du lin. Bien que le désappointement fût suffisant pour décourager de nouveaux expérimentateurs ,il était inévitable que quelqu'un résolût enfin le problème, et ce fut un Américain, Benjamin C. Mudge, du Massachusetts, un gradué de l'Institut de Technologie de l'Etat, qui y réussit. Il lui fallut vingt à trente ans d'une application rigoureuse et déterminée à sa tâche, avant qu'il n'obtînt les résultats pratiques cherchés; mais finalement il trouva les procédés (mécanique et chimique) qui sont maintenant employés avec un grand succès commercial par la compagnie Oxford Linen Mills, de North Brookfield, Mass., qui a acquis les droits exclusifs aux inventions de M. Mudge. L'importance industrielle de ces procédés peut être appréciée par le fait que, grâce à eux, on convertit en une fibre pure et blanche, prête pour le cardage et la filature en un jour. A l'étranger, où on emploie toujours les anciennes méthodes, le temps le moins long pour obtenir ce résultat est de onze semaines à l'exclusion du temps employé au blanchiment; ce dernier se fait sur le tissu.

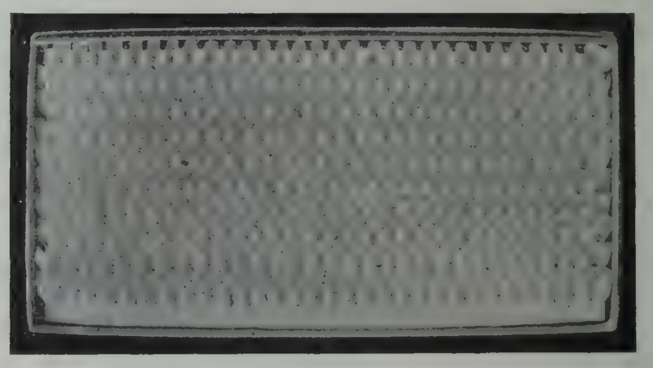
Les premiers chimistes et autres qui échouèrent dans leurs essais, ne pouvaient empêcher l'action chimique de ruiner la fibre; mais M. Mudge réussit à préparer un réactif qui fortifie la fibre contre les acides qui attaquent les matières gommeuses, etc. C'est l'ignorance de la découverte de ce facteur protecteur qui rendit sceptiques les experts chimistes au sujet de l'aptitude de M. Mudge à produire une toile forte par ses méthodes, et ce ne fut que lorsque l'établissement de North Brookfield manufactura avec succès et livra au commerce des marchandises déclarées par les marchands les meilleures du genre qui eurent jamais été offertes, qu'on reconnut la valeur réelle et l'importance des découvertes. Le développement soutenu de l'industrie qui, dans l'espace de six mois à partir de ses débuts, était établie sur une base payante, a donné une signification pratique à la théorie émise il y a un an qu'il était possible avec ces procédés économiques remarquables, de faire de la toile pure aussi facilement et à aussi bon marché que les cotonnades et avec des profits beaucoup plus considérables pour les manufacturiers et les commerçants.



PRODUCTION ET CONSOMMATION DE LA LAINE

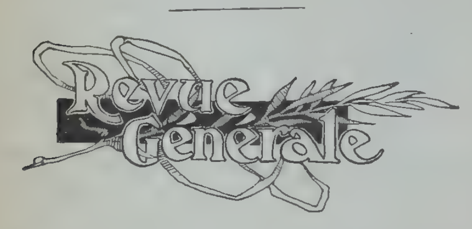
MM. Helmuth, Schwartze & Co., disent dans un récent rapport: "La quantité totale de laine brute disponible pour la consommation, en 1908, était de 2,295,000,000 de livres, contre 2,468,000,000, l'année précédente; mais à cause de retards dans les importations à la fin de 1906 et de 1908 et de réceptions faites de très bonne heure à la fin de 1907, le total, en 1907, a été extrêmement fort, tandis que celui de 1908 a été réduit indûment. Les importations, en 1909, offriront de nouveau une grande augmentation, dont une partie, dans des circonstances ordinaires, aurait grossi les importations de 1908. Les recettes de l'Europe et de l'Amérique du Nord, recettes provenant des colonies et de La Plata, s'élèveront pendant l'année civile à 1,979,000 balles d'Australie, 291,000 balles du Cap et 501,000 balles de La Plata, contre 2,235,000, 306,000 et 500,000 balles respectivement en 1907. La fourniture des autres sortes a été très réduite, la diminution étant due principalement au poil de chameau et au mohair des pays de la Méditerranée, mais aussi à celui de l'Inde Orientale et de la Chine.

"En ce qui concerne l'approvisionnement de la présente saison, les expéditions d'Australie qui, jusqu'à la fin de



Nouveau genre de ruche Tourist, 5 verges à la boîte.
Modèle de R. D. Fairnbairn Co., Toronto

novembre étaient en diminution, furent plus fortes en décembre et très considérables en janvier et février; elles offrent maintenant une augmentation de plus de 200,000 balles. Il n'est pas douteux que dernièrement des laines ont été mises en mises en évidence beaucoup plus rapidement et la comparaison porte sur une saison très tardive; de sorte qu'il peut être encore trop tôt pour se former une opinion finale. D'autre part, les premières estimations coloniales d'une diminution doivent maintenant être rejetées finalement, et quelque augmentation dans les exportations est assurée. Les tontes du Cap et de La Plata produiront, on le pense, presque 5 pour cent de plus que la saison dernière".—(Textile American).



Les marchands qui désirent profiter de bonnes occasions feront bien de visiter les magasins de la maison Garneau Ltée, Québec. Cette maison devant faire des améliorations à son entrepôt se voit dans l'obligation de réduire son stock. Il y aura donc là des occasions pour ceux qui voudront en profiter.

La maison Garneau Ltée a toujours en stock les étoffes à la mode à Paris pour costumes et pour manteaux, ainsi que les serges "Sphinx". Voyez les échantillons de nouveautés pour la prochaine saison, qui sont en ce moment entre les mains de ses voyageurs.

La maison Alphonse Racine & Cie a toujours en stock un grand assortiment de satins unis, draps vénitiens et draps chiffon.

Les lustrés, mohairs et siciliens portant la marque Eureka, ne sont vendus que par la maison Alphonse Racine & Cie.

COMMENT SE FAIT LA ROBE D'UNE JAVANAISE

La robe d'une Javanaise, dit M. Villetard de Laguérie dans "Le Tour du Monde", n'a de commun que la destination avec l'assemblage ingénieux de lés, de volants, d'ourlets, de foux-ourlets et de plis que nos couturiers et couturières modifient tous les ans pour le plus grand bonheur des dames.

La différence commence au nom. Tandis que la Française a trouvé pour sa parure un nom vague, flottant, à sonorité enveloppante, la Javanaise, enfant de la nature, nomme tout bonnement "sarong" (gaine, étui, fourreau) le vêtement qui la couvre de la taille aux talons.

C'est un nom parfaitement approprié, d'ailleurs, à la pièce d'étoffe sans couture, carrée, mesurant 1 mètre de côté, qu'elle applique sur son corps en la roulant, comme nous nos ceintures de flanelle. C'est un pagne perfectionné et tout à fait semblable au jupon long que les Japonaises tendent sous leurs "kimonos" et au "sampot" des Siamois; mais les Japonais et les Siamois n'ont pas "fignolé" cette pièce de leur vestiaire, tandis que les Javanais ont trouvé le moyen de faire du "sarong" cet objet d'art, curieux toujours et souvent précieux. Leur travail, croyons-nous, vaut d'être décrit.

Ils prennent une pièce de calicot blanc, plus ou moins fin, apprêté ou écru, indifféremment. Ils la blanchissent avec grand soin. Ils la font ensuite bouillir pendant plusieurs heures, tant qu'elle n'a pas perdu jusqu'au moindre atome tout son apprêt. Après une heure passée au soleil, elle est sèche comme un copeau.

Une femme l'ourle et l'empèse dans un amidon de riz dont le dosage doit être très précis. Pour bien incorporer cet epois dans l'étoffe, on l'étend ensuite sur un petit établi, et on la bat avec des marteaux de bois, à petits coups secs et rapides, pareils à ceux des batteurs d'or.

La tâche du manoeuvre est finie, celle de l'artiste commence. Les Malais la nomment "batik". Elle consiste en un procédé unique au monde pour imprimer des dessins coloriés sur une étoffe, et participe à la fois des arts du dessin, de la peinture, de la gravure à l'eau-forte et de l'industrie du teinturier. L'opérateur a besoin d'un fourneau qui maintienne bien liquide la cire d'une bassine, et d'un jeu de baquets contenant les mixtures qui deviendront les couleurs de son tableau sur calicot. Par parenthèse, le "batik" a une telle importance dans l'Insulinde, qu'outre la production d'une abeille indigène, dite "apis dorsata," il consomme, de cire de notre abeille commune, importée d'Europe, une quantité que M. de Coutouly, consul-général à Java, évalue, dans son rapport de 1900, à 2,918,654 kilos.

Quant aux bains de teintures, ils sont faits de décoctions végétales indigènes, fines et bon teint.

Pour les articles bon marché, l'ouvrier, après avoir étendu son étoffe sur une sorte de cadre à calandrer, se contente de calquer le dessin sur un modèle connu, placé en transparent, sous la pièce blanche. Quand le client est riche, notre homme se met en frais, et il combine des feuillages, des fleurs, des rinceaux, des arabesques, des animaux, des personnages humains ou divins, un ensemble aussi fouillé, aussi soigné que les arrière-plans des tableaux des primitifs.

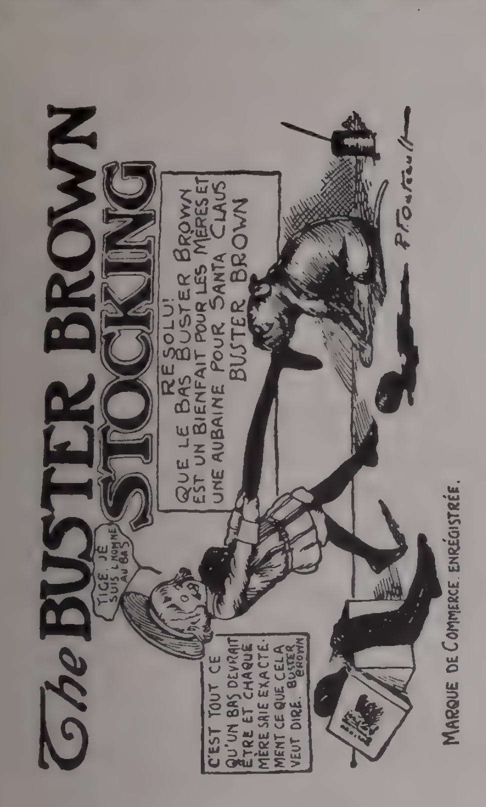
Il faut les faire chanter ensuite, dans toute la chaude harmonie de leurs couleurs. L'aqua-fortiste quand il a taillé son cuivre, enduit de vernis les clairs-obscurs, les zones traitées à la pointe sèche, et les ombres légères par les garantis pendant le mordage par l'acide des grands noirs profonds. Notre Javanais est, lui aussi, obligé de ne soumettre à chaque teinture du lot qui lui est assigné, tout en plongeant, chaque fois, la pièce entière dans chaque bain. La cire lui rend alors les services du vernis du graveur à l'eau-forte.

Devant lui toute une série de pots de terre tendent des becs de toutes les dimensions: du tuyau de plume, qui déposera une goutte en tête d'épingle, au goulot de bouteille; il peut ainsi épandre exactement la quantité d'isolant nécessaire pour sauver le dessin entier, pendant que se fera la teinture du fond, puis colorier, comme s'il maniait un pinceau, chacun des détails de son oeuvre, ton sur ton, plusieurs fois, une nuance réduite, en d'autres points, à une ou deux couches. L'opération est longue, car il faut enduire une seconde fois de cire les surfaces coloriées qui ne doivent plus l'être, et après chaque bain, enlever la cire et faire bien sécher.

Tel de ces pagnes, ainsi ouvrés, mériterait qu'on rééditât pour lui, contre la robe, le plaidoyer du "Livre de bord" d'Alphonse Karr contre le chapeau haut de forme, en faveur du feuvre gris ou de la casquette. Ceux qui se souviennent du kampong javanais de l'Exposition de 1889, et des magnifiques "sarongs" des Javanaises qui y dansaient, n'y contrediront pas.

Ce ne sont, depuis toujours, que des étuis, des gaines, des fourreaux, certainement, mais il ont sur la pauvre petite robe de Mimi Pinson l'avantage d'être aussi finement et richement travaillés que l'écrin d'une perle fine.

Il y a une limite à la somme totale de travail que vous pouvez donner. Ne croyez pas que vous puissiez ajouter beaucoup à cette somme en travaillant la nuit et le dimanche.



DEMANDEZ

The Little Darling

ENREGISTRÉ
CÔTES 1 x 1
TALONS ET BOUTS EN SOIE
Grandeurs 4-7
Noir, Cardinal, Crème, Tan, Rose, Bleu-Ciel.

LITTLE DAISY

ENREGISTRÉ
CÔTES 1 x 1
Grandeurs 4-8½
Noir, Cardinal, Crème, Tan, Rose, Bleu-Ciel.

LITTLE PET

ENREGISTRÉ
SANS COUTURE, EXTRA-FIN
Grandeurs 4-7
Noir, Cardinal, Crème, Tan.

PRINCIPALES LIGNES DE BAS POUR JEÚNES ENFANTS

Faits de Laine d'Agneau d'Australie Dessuintée, dans une Manufacture Propre, Moderne, Sanitaire, Sous la Surveillance de l'Inspecteur du Gouvernement et du Bureau de Santé. . . . .

Toints par notre procédé spécial, qui est garanti laisser les marchandises Fortes, Propres, Douces et non surpassées pour la richesse de la teinte.

Assortiment Complet Toujours en Stock
Prompte Attention aux Ordres par Lettre.

MANUFACTURES POUR LE COMMERCE DE GROS PAR CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.

E. H. WALSH & CO., Seuls Agents de Vente, TORONTO et MONTREAL

"BEEHIVE"

ET

"White Heather"

de BALDWIN.

Spécialistes en Laines a Tricoter

Elles Assurent une vente facile.

Par l'entremise des principales Maisons de Gros.

Echantillons gratuits sur demande adressée à

J. & J. Baldwin & Partners, Ltd.

ETABLIS EN 1785.

HALIFAX, ANG.

AGENT:
DUNCAN BELL
MONTREAL & TORONTO



(TISSUES & DRYGOODS)

JUIN 1909.

Cotonnades

Laissez-nous vous montrer ce que nous pouvons faire en cotonnades.

Tout indique que les prix seront avancés sous peu et, avec la venue de la chaleur, il y aura un "rush" sur ces marchandises.

Une carte postale vous procurera des échantillons par retour du courrier.

Rappelez-vous que nous avons comme spécialité l'exécution d'Ordres par Lettres et que nous aimerions à exécuter les votres.

Pouvons-nous le faire?

The W. R. Brock Company (Limited.)

MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547 Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL, Can.**

Vol. X — MONTREAL, JUIN — No 6

RABAIS SECRETS ET COMMISSIONS ILLICITES

Nous appelons l'attention de nos lecteurs sur une loi votée à la session du Parlement qui vient de prendre fin et que nous faisons suivre de quelques réflexions:

Loi à l'effet d'empêcher le paiement ou l'acceptation de commissions illicites ou secrètes et autres pratiques semblables.

Sa Majesté, de l'avis et du consentement du Sénat et de la Chambre des Communes du Canada, décrète:

1. La présente loi peut être citée sous le titre: Loi de 1909 sur les commissions secrètes.

2. En la présente loi, à moins que le contexte n'exige une interprétation différente,

a) "valeur" signifie valeur de toute sorte;

b) "agent" signifie toute personne employée par quelqu'un ou agissant pour lui, et comprend toute personne qui est au service de la Couronne ou de toute corporation municipale ou autre;

"Commettant" comprend un patron.

3. Est coupable d'acte criminel et passible, sur conviction par voie de mise en accusation, de deux ans d'emprisonnement, ou d'une amende n'excédant pas deux mille cinq cents dollars, ou des deux peines à la fois, et sur conviction par voie sommaire, de six mois d'emprisonnement, avec ou sans travaux forcés, ou d'une amende ne dépassant pas cont dollars, ou des deux peines à la fois—

a) l'agent qui, par corruption, accepte ou obtient, ou convient d'accepter ou tâche d'obtenir de quelqu'un, pour lui-même ou toute autre personne, un don ou quelque valeur à titre d'encouragement à faire ou à omettre de faire, ou à titre de récompense pour avoir, subséquemment à la présente loi, fait ou omis de faire quelque acte qui se rapporte aux affaires de son commettant, ou, pour témoigner ou s'abstenir de témoigner de la bienveillance ou de la malveillance à quelque personne relativement aux affaires de son commettant; ou

b) quiconque par corruption, donne ou convient de donner ou offre quelque don ou valeur à un agent à titre d'encouragement à faire ou à s'abstenir de faire, ou à titre de récompense ou équivalent pour avoir, subséquemment à la présente loi, fait ou omis de faire quelque acte qui se rapporte aux affaires de son commettant, ou pour témoigner ou s'abstenir de témoigner de la bienveillance ou de la malveillance à quelque personne relativement aux affaires de son commettant; ou

c) quiconque, sciemment, donne à un agent, ou, étant un agent, sciemment emploie dans l'intention de tromper son commettant quelque reçu, note ou autre pièce qui intéresse le commettant et qui contient quelque déclaration ou énoncé et qui, à sa connaissance, a pour objet de tromper le commettant;

d) toute personne qui participe ou qui sait personnellement qu'elle participe à un délit tombant sous l'effet de cette loi, sera reconnue coupable de telle offence et sera passible, sur conviction, d'une pénalité prévue plus haut par cette section.

Cette loi a été présentée au Parlement par le gouvernement à la suite des scandales révélés par l'enquête sur le département de la Marine. Le projet de loi présenté à la Chambre des Communes visait surtout les employés du gouvernement et ne comportait pas la clause (d). Mais quand le propet de loi vint devant le Sénat, il y fut modifié par l'adjonction de la dite clause (d) qu'accepta également la Chambre des Communes.

En somme, la loi nouvelle a pour but de mettre fin à la pratique des pots-de-vin, commissions secrètes, récompenses, etc .., donnés ou reçus pour un but malhonnête ou illégitime et elle punit aussi bien celui qui les donne que celui qui les reçoit

En ce qui concerne le commerce, la loi interdit désormais, sous les peines indiquées ci-dessus, à un agent de donner et à un marchand d'accepter un rabais de la main à la main pour parfaire une vente, quand ce rabais secret vient en diminution du prix auquel la marchandise a été apparemment vendue.

Ainsi, par exemple, quand un prix est établi par un manufacturier et que ce prix est celui auquel son agent ou son voyageur doit vendre, ce dernier ne peut donner de sa poche une somme quelconque qui viendrait en déduction du prix de la facture. Le marchand qui accepterait une telle commission tomberait sous le coup de la loi.

Mais le marchand ne saurait être inquiété si, dans le cours ordinaire des choses, achetant d'un agent ou d'un voyageur à un prix autre que celui du manufacturier, il ne recevait aucun rabais, commission ou don qui viendrait en diminution du montant de la facture de ses achats.

En un mot, un marchand tombe sous le coup de la loi quand il accepte une commission secrète qui modifie le prix de vente apparent.

Si, par exemple, un marchand achetait pour $500 de marchandises d'un voyageur et recevait de lui secrètement une somme de $10 en diminution de la valeur de la facture, de manière qu'en réalité le marchand n'aurait à payer que $490 pour un total facturé de $500,—voyageur et marchand tomberainet sous le coup de la loi.

Nous nous tenons, comme toujours, à la disposition de nos lecteurs qui désireraient de plus amples explications au sujet de cette nouvelle loi.

* * *

Nous lisons dans "Le Prix Courant":

Un de nos abonnés nous écrit au sujet de la loi récente—que nous avons publiée dans "Le Prix Courant"—sur les rabais et commissions illicites. Il nous dit

que, dans cette loi, il n'est nullement question du patron qui accorderait des rabais et commissions illicites, mais simplement des agents. Il nous demande notre opinion et nous prie de lui répondre par la voie de notre journal.

Plusieurs patrons, nous dit-il, agissent dans le même sens que leurs agents, c'est-à-dire font des rabais secrets. "Ainsi", poursuit-il, "pour certaines marchandises, afin de conserver un prix plus rémunérateur, les marchands de gros s'entendent et s'engagent à vendre à un prix de... Certains de ces marchands donnent des rabais secrets tout en facturant au prix convenu avec leurs confrères. Veuillez, s'il vous plaît dire dans votre journal si le patron lui-même se trouve concerné?

Le paragraphe (d) de l'article 3, répond à la question de notre abonné, il dit : "toute personne qui participe à ou, le sachant, se rend complice d'un délit tombant sous l'effet de cette loi, sera reconnue coupable de telle offense et sera passible, sur conviction, d'une pénalité prévue plus haut par cette section."

Il est évident qu'un patron qui autoriserait son agent à donner une commission secrète et facturerait la marchandise à un prix qui ne tiendrait pas compte de cette commission, tomberait sous le coup de la loi. Car, en ce cas, le patron enfreindrait lui-même la loi et tomberait sous le coup du paragraphe (d) qui frappe non seulement l'agent, mais toute personne qui participe.....

Nous croyons que la loi peut-être interprétée ainsi, car son but est d'assurer la sincérité des factures, reçus, etc., c'est-à-dire des transactions. C'est là l'esprit de la loi et elle doit être interprétée dans son esprit plutôt que dans sa lettre.

Le cas le plus ordinaire est celui d'un agent qui accorde un rabais ou une commission à son client, qu'il paie lui-même de sa poche, en dehors de la connaissance de son patron, mais qu'il porte en compte ensuite à son patron d'une façon détournée, sous forme de frais de voyage, d'hôtel, etc....

Il est facile de saisir que, dans ce cas, le patron, loin d'être complice, est victime. Il ne saurait donc envoyer à son client une facture qui tiendrait compte de la commission.

Dans ce cas, le marchand qui ne veut pas s'exposer à passer pour complice de l'agent doit, quand il reçoit une facture ne tenant pas compte du rabais qui lui aurait été payé en argent, avertir son fournisseur du fait.

Faute de ce faire, la loi par le paragraphe (d) peut l'atteindre au même titre que l'agent.

LE PORT NATIONAL

Il est évident que tout bon citoyen ne peut voir d'un oeil calme sa ville natale ou celle qu'il a élue comme lieu de résidence perdre une partie de son commerce, de son trafic. Il est naturel qu'un homme bien né ait une tendresse particulière pour son clocher, mais, d'autre part, il n'est pas naturel qu'un bon citoyen fasse passer l'intérêt de sa propre localité avant l'intérêt général, avant l'intérêt national.

On affirme qu'une délégation de la Chambre de Commerce de Québec se rendit, en avril dernier, auprès du président de la White Star-Dominion, à New-York, dans le but de lui persuader d'adopter Québec comme point terminus de ladite ligne au détriment de Montréal, sous prétexte que le chenal entre Québec et Montréal était dangereux pour des navires du tonnage et des dimensions de ceux de la White Star-Dominion.

La délégation de la Chambre de Commerce de Québec ignorait-elle alors que le "Laurentic" de la ligne White Star-Dominion qui a si facilement remonté le fleuve jusque dans le port de Montréal n'a qu'un tirant d'eau de 27½ pieds et que journellement notre port reçoit des navires tirant 29 pieds et plus.

C'est un fait sur lequel la délégation aurait pu se renseigner exactement avant de faire une démarche aussi intempestive qu'inutile.

Le président de la White Star-Dominion n'a pas craint de se renseigner; il est venu en personne à Montréal et, après avoir pris l'avis de pilotes expérimentés, il a décidé que les navires de sa compagnie remonteraient jusqu'à Montréal.

Nous voudrions pouvoir féliciter les membres de la délégation de la Chambre de Commerce de Québec de la tentative qu'ils ont faite en vue d'accroître le trafic de leur port; mais, si nous les félicitons de leur esprit civique, nous devrions en même temps condamner le moyen qu'ils ont employé dans leur inutile tentative.

Ce n'est certes pas faire oeuvre de bon Canadien que de dénigrer un port canadien. C'est une habitude ancienne à Québec de décrier le port de Montréal: jalousie de clocher, assurément.

Mais cette jalousie ne peut rien contre le port national du Dominion qui continuera à progresser dans l'avenir, comme il l'a fait dans le passé.

Il y a place au Canada pour plusieurs ports importants. Celui de Québec peut se développer et se développera sûrement, mais les Québecquois peuvent tenir pour certain que le grand port de distribution, pour l'exportation comme pour l'importation, sera toujours le port le plus central du pays, le plus avancé dans l'intérieur des terres.

Qu'ils se familiarisent donc avec l'idée que Montréal est véritablement le port national aujourd'hui et qu'il le sera encore demain.

Le Ministre de la Marine vient d'ailleurs de faire une déclaration à la Chambre des Communes qui devra les fixer sur ce point.

Interrogé sur ce que deviendraient les dragues quand le chenal serait entièrement creusé à une profondeur de 30 pieds, le Ministre a répondu: "Nous les emploierons à le creuser à 35 pieds."

N'est-ce pas dire que Montréal n'a rien à craindre de l'avenir et que des navires d'un tirant d'eau supérieur à celui du "Laurentic" y auront accès ?

ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA CANADIAN COLORED COTTON

L'assemblée de la Canadian Colored Cotton Mills Co., Limited, a eu lieu le 23 mai au bureau principal de la Compagnie, 28 Carré Victoria, sous la présidence de M. David Morris, président de la Compagnie.

Le rapport des directeurs fut présenté, donnant le résultat des opérations de la Compagnie pour l'année se terminant le 31 mars 1909.

Le président déclara qu'en raison de l'état stagnant des affaires, les diverses manufactures, contrôlées par la Compagnie ont été inoccupées pendant les 22-100 du temps. Les expéditions de marchandises au commerce se sont élevées, pendant l'année, à $2,354,608, contre $2,967,338, l'année précédente, ce qui fait une diminution de $612,730 dans les ventes. Toutefois, la Compagnie, après avoir payé l'intérêt sur ses bons et un dividende de 4 pour cent sur ses actions, a pu porter une somme de $14,366.53 au crédit du compte de profits et pertes, déduction faite du montant habituel consacré aux réparations et améliorations.

Le président déclara que les affaires n'étaient pas encore revenues à des conditions normales; aussi la Compagnie réduirait-elle sa production,—politique qui continuerait jusqu'à ce que les conditions justifient un travail régulier des manufactures.

En raison d'une concurrence active par l'Angleterre et les Etats-Unis, les prix de vente des marchandises sont exceptionnellement bas, étant donné que le coton brut s'est maintenu à un prix excessivement élevé.

La Compagnie a en opération 3,110 métiers, 113,600 broches et emploie plus de 2,000 mains.

L'année dernière, la somme payée en salaires s'est élevée à $633,000.

Le rapport des directeurs fut adopté et l'ancien bureau de direction fut réélu, savoir: D. Morrice, sir George Drummond, sir Edward Clouston, Theophilus King,

sénateur F. L. Béique, George Caverhill, D. Morrice, jr., A. A. Morrice, A. O. Dawson.

A une assemblée subséquente des directeurs, les officiers suivants ont été élus: D. Morrice, président; sir George Drummond, vice-président.

ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA MOUNT ROYAL SPINNING CO.

A l'assemblée annuelle de la Mount Royal Spnining Co., Limited, qui a eu lieu le 28 mai dans le bureau des ventes de la Compagnie, édifice de la Banque des Townships de l'Est, l'ancien bureau des directeurs a été réélu; ce sont: W. C. McIntyre, président; Jas. W. Pyke, vice-président; J. H. Burland, Thos. E. Hodgson, F. W. Molson, C. W. Trenholme, Benj. Tooke, Alp. Racine, directeur-gérant; W. T. Whitehead, secrétaire-trésorier; W. S. Barker.

La Geo. Creak Audit Company fut nommée auditeurs pour l'année suivante.

Les rapports et états soumis couvrent la période finissant le 31 mars dernier et furent trouvés satisfaisants pour les actionnaires; ils font ressortir que l'installation de la machinerie dans la manufacture de la Compagnie était terminée et que cet établissement fonctionnait maintenant à la pleine capacité de ses 1,200 métiers; que depuis l'assemblée annuelle précédente, l'érection d'une blanchisserie et d'un atelier d'impression avait été entreprise et était terminée, et qu'on y installait la machinerie. On espère que ces deux nouveaux ateliers seront en plein travail vers le 1er août.

Les directeurs rapportèrent que les marchandises de la Compagnie ont reçu l'approbation du public et du commerce et que la Compagnie avait une bonne quantité d'ordres.

LES VETEMENTS CONFECTIONNES ET LE TARIF PREFERENTIEL

M. S. L. Landers, de Hamilton, représentant les United Garment Worwers du Canada, est venu d'Ottawa à Montréal pour se renseigner sur la manufacture des vêtements d'enfants et comparer le prix de revient et les conditions de cette manufacture à ceux qui existent à Leeds, Angleterre. D'après M. Landers, le but de cette investigation, faite au nom d'une maison de vente de confections en gros de Hamilton, est de rechercher s'il est possible aux manufacturiers Canadiens d'importer des confections de Leeds sous le tarif préférentiel et de les vendre au Canada à meilleur marché que si ces vêtements étaient achetés de manufacturiers Canadiens. Des milliers de tailleurs Canadiens, hommes et femmes, ont été sans travail pendant la plus grande partie de l'année dernière, alors qu'il se faisait des importations de ces effets d'habillement confectionnés à l'étranger.

LOI CONCERNANT LES ACCIDENTS DU TRAVAIL

Une loi a été votée à la dernière législature concernant les accidents du travail et les responsabilités du patron.

Comme un certain nombre de nos lecteurs emploient des ouvriers, nous croyons leur être utile en donnant in-extenso le texte de la dite loi, qui entrera en vigueur le 1er janvier 1910.

LOI CONCERNANT LES RESPONSABILITES DES ACCIDENTS DONT LES OUVRIERS SONT VICTIMES DANS LEUR TRAVAIL, ET LA REPARATION DES DOMMAGES QUI EN RESULTENT.

SECTION I

Des indemnités

1. Les accidents survenus par le fait du travail, ou à l'occasion du travail, aux ouvriers, apprentis et employés occupés dans l'industrie du bâtiment, dans les usines, manufactures et ateliers, et dans les chantiers de pierre, de bois ou de charbon; dans les entreprises de transport par terre ou par eau, de chargement ou de déchargement, dans celles de gaz ou d'électricité, de construction, de réparation ou d'entretien de chemins de fer ou tramways, d'aqueducs, d'égouts, de canaux, de digues, de quais, de docks, d'élévateurs et de ponts; dans les mines, minières, carrières, et, en outre, dans toute exploitation industrielle, dans laquelle sont fabriquées ou mises en oeuvre des matières explosives ou dans laquelle il est fait usage d'une machine mue par une force autre que celle de l'homme ou des animaux, donnent droit, au profit de la victime ou de ses représentants, à une indemnité réglée conformément aux dispositions ci-après.

La présente loi ne s'applique pas à l'industrie agricole ni à la navigation à voile.

2. Dans les cas prévus par l'article 1 de la présente loi, la victime a droit:

a. Pour incapacité absolue et permanente, à une rente égale à cinquante pour cent de son salaire annuel, à compter du jour de l'accident ou de celui où, soit par l'accord des parties, soit par le jugement définitif, il est constaté que l'incapacité présente le caractère de la permanence;

b. Pour incapacité partielle et permanente, à une rente égale à la moitié de la réduction que l'accident fait subir au salaire;

c. Pour incapacité temporaire, à une indemnité égale à la moitié du salaire journalier touché au moment de l'accident, si l'incapacité de travail a duré plus de sept jours et à partir du huitième jour.

Le capital des rentes ne doit cependant, dans aucun cas, sauf celui mentionné à l'article 5, excéder deux mille piastres.

3. Lorsque l'accident a causé la mort, l'indemnité comprend une somme égale à quatre fois le salaire moyen annuel du défunt au moment de l'accident, ne devant, dans aucun cas, sauf le cas mentionné à l'article 5, être moindre que mille piastres ni excéder deux mille piastres.

Il est en outre payé une somme n'excédant pas vingt-cinq piastres pour les frais de médecin et de funérailles, à moins que la victime ne soit membre d'une association tenue d'y pourvoir et qui y pourvoit.

L'indemnité est payable de la manière suivante:

a. Au conjoint survivant, non divorcé ni séparé de corps, au moment du décès, pourvu que l'accident ait eu lieu après le mariage;

b. Aux enfants légitimes ou naturels, reconnus avant l'accident, de manière à aider à pourvoir à leurs besoins jusqu'à l'âge de seize ans révolus;

c. Aux ascendants dont le défunt était l'unique soutien au moment de l'accident.

A défaut d'accord entre les parties au sujet de la répartition de l'indemnité, elle est faite par le tribunal compétent.

Cependant toute somme payée en vertu de l'article 2 de la présente loi pour le même accident sera déduite de l'indemnité totale.

4. Un ouvrier étranger ou ses représentants n'ont droit aux sommes et indemnités prévues par la présente loi que si, au moment de l'accident, ils résident au Canada et continuent à y résider pendant le service de la rente. Mais s'ils ne peuvent se prévaloir de la présente loi, le recours de droit commun existe en leur faveur.

5. Aucune indemnité n'est accordée dans le cas où l'accident a été intentionnellement provoquée par la victime.

Le tribunal peut diminuer l'indemnité si l'accident est dû à la faute inexcusable de l'ouvrier, ou l'augmenter s'il est dû à la faute inexcusable du patron.

6. Si le salaire annuel de l'ouvrier dépasse six cents piastres, il n'est pris en considération que jusqu'à concurrence de ce montant. Pour le surplus, et jusqu'à mille piastres, il ne donne droit qu'au quart des indemnités susdites. Dans le cas d'un salaire annuel d'au delà de mille piastres la présente loi ne s'applique pas.

7. Les apprentis sont assimilés aux ouvriers les moins rétribués de l'entreprise.

8. Le salaire servant de base à la fixation des rentes s'entend pour l'ouvrier occupé dans l'entreprise pendant les douze mois écoulés avant l'accident, de la rémunération effective qui lui a été allouée pendant ce temps, soit en argent, soit en nature.

Pour les ouvriers occupés pendant moins de douze mois avant l'accident, il doit s'entendre de la rémunération effective qu'ils ont reçue depuis leur entrée

dans l'entreprise, augmentée de la rémunération moyenne qu'ont reçue, pendant la période nécessaire pour compléter les douze mois, les ouvriers de la même catégorie.

Si le travail n'est pas continu, le salaire annuel est calculé tant d'après la rémunération reçue pendant la période d'activité que d'après le gain de l'ouvrier pendant le reste de l'année.

9. Dès que la permanence de l'incapacité du travail est constatée, ou, en cas de mort de la victime, dans le mois de l'accord entre le chef d'entreprise et les intéressés, et, à défaut d'accord, dans le mois du jugement définitif qui le condamne, le chef d'entreprise doit payer, suivant le cas, au choix de la victime ou de ses représentants, le montant de l'indemnité à la victime ou à ses représentants, ou le capital des rentes à une compagnie d'assurance agréée à cette fin par arrêté du lieutenant gouverneur en conseil.

10. Les rentes créées en vertu de la présente loi sont payables par trimestre.

Les indemnités pour les cas d'incapacité temporaire sont payables aux mêmes époques que les salaires des autres employés, ne devant, en aucun cas, excéder seize jours.

11. Le lieutenant-gouverneur en conseil détermine les conditions de l'agrégation des compagnies d'assurance qui demandent, par requête, à être autorisées à assumer le serivce des rentes conformément à la présente loi; mais aucune compagnie qui n'a pas fait un dépôt entre les mains du gouvernement fédéral ou du gouvernement provincial, conformément à une loi du Canada ou de la province, d'un montant estimé suffisant pour assurer l'exécution de ses obligations, ne peut être ainsi autorisée.

12. Toutes les indemnités prévues par la présente loi sont incessibles et insaisissables, mais le chef d'industrie pourra retenir sur le montant de l'indemnité toute somme à lui due par l'ouvrier.

13. Les indemnités déterminées aux articles qui précèdent sont à la charge exclusive du chef de l'entreprise, lequel ne peut faire aucune retenue sur les salaires, de ce chef, même avec le consentement du salarié.

SECTION II

De la responsabilité

14. Indépendamment de l'action résultant de la présente loi, la victime ou ses représentants conservent, contre les auteurs de l'accident, autres que le patron ou ses ouvriers et préposés, le droit de réclamer la réparation du préjudice causé, conformément aux règles du droit commun.

L'indemnité qui leur est accordée exonère à due concurrence le chef d'entreprise des obligations mises à sa charge. Cette action contre les tiers responsables peut même être exercée par le chef d'entreprise, à ses risques et périls, aux lieu et place de la victime ou de ses ayants droit, si ceux-ci négligent d'en faire usage après mise en demeure.

15. Les dommages résultant des accidents survenant par le fait du travail ou à l'occasion du travail dans les cas prévus par la présente loi, ne donnent lieu, à charge du chef d'entreprise, au profit de la victime ou de ses ayants droit, tel que définis à l'article 3 de la présente loi, qu'aux seules réparations déterminées par cette loi.

16. Tous les montants payés par une compagnie d'assurance ou une société de secours mutuels sont imputés en déduction des sommes et rentes payables en vertu de la présente loi, jusqu'à due concurrence, si le patron justifie qu'il avait pris à sa charge les cotisations ou primes exigées pour cet objet. Mais l'obligation du patron continue si la compagnie ou société néglige ou devient incapable de servir l'indemnité à laquelle elle est tenue.

17. Les ouvriers qui travaillent seuls d'ordinaire ne peuvent être assujettis à la présente loi par le fait de la collaboration accidentelle d'un ou de plusieurs autres ouvriers.

18. La victime est tenue, si le chef d'entreprise l'exige par écrit, de subir un examen fait par un médecin pratiquant, choisi et payé par le chef d'entreprise, et, si elle refuse de se soumettre à cet examen ou s'y oppose en aucune façon, son droit à l'endemnité, ainsi que tout recours pour le mettre à effet, reste suspendu jusqu'à ce que l'examen ait lieu.

La victime, dans ce cas, aura toujours le droit d'exiger que l'examen soit fait en présence d'un médecin de son choix.

19. Toute convention contraire aux dispositions de la présente loi est nulle de plein droit.

SECTION III

De la garantie

20. La créance de la victime de l'accident ou de ses ayants droit relative aux frais de médecins et aux frais funéraires, ainsi qu'aux indemnités allouées à la suite de l'incapacité temporaire de travail, est garantie par un privilège sur les biens meubles et immeubles du chef d'entreprise prenant rang concurremment avec la créance mentionnée au paragraphe 9 de l'article 1994 du Code civil.

Le paiement de l'indemnité pour incapacité permanente du travail, ou accident suivi de mort, est garanti, tant que l'indemnité n'a pas été payée ou que la somme requise pour constituer la rente exigible n'a pas été versée en vertu de cette loi, par un privilège de même nature et de même rang sur les meubles et prenant rang sur les immeubles après les autres privilèges et hypothèques.

SECTION IV

De la procédure

21. La Cour supérieure et la Cour de circuit connaissent de toute demande et de toute contestation résultant de la présente loi, conformément à la juridiction qui leur est attribuée relativement par le Code de procédure civile.

22. L'appel et la revision des jugements qui en sont susceptibles doivent être interjetés dans les quinze jours de la date de leur reddition à peine de déchéance. Ces appels ont préséance sur les autres.

23. Le tribunal ou le juge peut, à toute phase de la procédure, avant jugement, ou pendant l'instance en appel, accorder, sur requête, une provision à la victime ou à ses ayants cause sous forme d'allocation journalière.

24. Le procès par jury est aboli dans toute cause en vertu de la présente loi; mais les procédures sont sommaires et soumises aux dispositions du Code de procédure civile relatives à ces matières.

25. L'action en recouvrement des indemnités prévues par cette loi, se prescrit contre toutes personnes par un an.

26. Une demande en revision des indemnités, fondée sur une aggravation ou une atténuation de l'infirmité de la victime, est ouverte pendant quatre années à dater de l'accord survenu entre les parties, ou du jugement définitif. Cette demande est faite par action.

27. Avant d'avoir recours aux dispositions de la présente loi, l'ouvrier doit y être autorisé par un juge de la Cour supérieure, sur requête signifiée au patron. Le juge, sans enquête ni affidavit, doit accorder cette requête, mais peut auparavant employer tels moyens qu'il croît utiles pour amener une entente entre les parties. Si elles s'accordent, il peut rendre jugement conformément à cette entente, sur la requête même et ce jugement a le même effet qu'un jugement final de la cour de juridiction compétente.

28. La présente loi entrera en vigueur le premier janvier 1910, et ne s'appliquera ni aux causes pendantes ni aux accidents arrivés avant sa mise en vigueur.

MEDICAMENTS BREVETES

Le délai qui avait été fixé à la date du 15 mai courant pour l'apposition des timbres sur les boîtes, flacons, etc., des médicaments dits proprietary ou médicaments brevetés, fabriqués préalablement au 1er avril 1909, vient d'être prolongé jusqu'au 15 octobre 1909.

Le département du Revenu de l'Intérieur délivrera en conséquence les timbres nécessaires jusqu'à cette dernière date.

Les marchands qui détiendraient des médicaments patentés ne portant pas le timbre requis devront se mettre en règle avant la date ci-dessus indiquée afin de s'éviter des ennuis.

FOURNISSEURS ET CLIENTS

Marchandises sacrifiées

Nous avons reçu d'une maison de détail importante qui ne désire pas que nous publions son nom une lettre qui attire notre attention sur un fait que nous ne pouvons laisser passer sans en dire quelques mots.

La lettre de notre abonné nous est malheureusement parvenue trop tard pour que nous puissions en parler dans notre précédent numéro.

Il s'agit des marchandises vendues au rabais par deux maisons de gros après les ouvertures des modes. Notre abonné nous dit:

"Une maison de Montréal et une autre de Toronto, après avoir vendu à tous les marchands et aux modistes des chapeaux de la saison (qui est à peine commencée) à des prix variant de $1 à $2 la pièce, ont jobbé dans la dernière semaine d'avril ces mêmes chapeaux, si je suis bien informé, à $3 la douzaine.

"Comme la saison est très en retard cette année la vente de ces marchandises ne s'est pas encore beaucoup fait sentir. Tous les marchands et les modistes ont pour ainsi dire leur stock au complet de ces marchandises qu'ils ont achetées aux pleins prix.

"Vous ne sauriez croire le tort ainsi causé, principalement aux modistes qui ne font que ce commerce. Ces chapeaux qui nous coûtent le prix indiqué plus haut sont offerts en vente à cinquante ou soixante et quelques centins."

Notre abonné nous dit qu'en ce qui le concerne personnellement, il ne souffre pas énormément de cette manière de faire de quelques maisons de gros, car son commerce est très limité dans le département des modes, mais il croit devoir attirer notre attention sur ce fait parce qu'il est persuadé que ces maisons ne se rendent pas compte de tout le tort qu'elles font en agissant ainsi.

Ce tort peut, en effet, être considérable et s'exercer dans deux directions différentes, l'une directe et l'autre indirecte.

Nous savons la réponse que ne manquerait pas de faire un marchand de gros à son client qui lui reprocherait d'agir de la façon rappelée plus haut par notre abonné.

Il lui dirait ceci: "quand, après la saison, il vous reste certaines marchandises qui ne seront pas de vente durant la saison suivante, vous n'hésitez pas à sacrifier les marchandises que vous avez en excès; en opérant ainsi vous agissez au mieux de vos intérêts et personne ne peut vous en blâmer. Pourquoi me blâmeriez-vous quand je fais exactement ce que vous faites vous-même dans la plénitude de votre droit, comme je le fais dans la plénitude du mien?"

La réponse du marchand de détail à ce seul argument que puisse donner le fournisseur est celle-ci:

Votre situation et la mienne sont absolument différentes. Je suis votre client et vous devez me traiter sur le même pied que vos autres clients. Les marchandises que vous m'avez vendues n'ont, dites-vous, qu'une saison, vous devez donc me protéger au moins pendant la saison de vente de ces marchandises. Et, la protection que je vous demande est peu de chose, elle consiste simplement à me laisser vendre à un profit légitime les marcnandises que je vous ai achetées en ne coupant pas vos prix avant que j'aie eu un temps raisonnable pour m'en défaire. Au lieu de me protéger de cette façon, vous me suscitez vous-même de la concurrence, une concurrence ruineuse qui m'oblige, même avant que la saison soit pour ainsi dire commencée, à vendre ma marchandise à des prix au-dessous de ceux que vous m'avez demandés.

Vous vous trompez quand vous dites que vous ne faites pas autre chose que ce que je fais moi-même. Si je sacrifie ma marchandise je ne fais de tort qu'à moi-même, mes clients n'ont pas à s'en plaindre, car toute réduction est à leur avantage. Mais quand vous, mon fournisseur, vous vendez à mon concurrent, les mêmes marchandises à des prix bien au-dessous de ceux que vous avez exigés de moi, vous me faites tort à moi votre client, vous me causez un tort direct. Ou vous m'empêchez de vendre mes marchandises ou vous m'obligez à les vendre à perte.

Vous me causez également un tort indirect. Si j'ai pu vendre quelques-unes de vos marchandises, il est évident que plusieurs de mes clientes verront affichés à quelques portes de mon magasin les prix de ces mêmes marchandises que vous avez vendues si bon marché à mon concurrent. En comparant les prix de mon conccurent au prix qu'elles ont payé chez moi, le moins qu'elles pensent de moi c'est que je vends cher. Or, vous savez ce qui arrive à un magasin qui passe pour vendre cher: sa clientèle prend le chemin du magasin d'à côté.

Vous conviendrez que vous ne m'encouragez guère à vous continuer ma clientèle. Il est peut-être de votre intérêt propre que vous ayez agi comme vous l'avez fait; dans ce cas, votre intérêt s'exerce à l'encontre du mien et je ne vous ferai pas l'injure de croire que vous ne comprenez pas qu'en ce qui me concerne mon intérêt prime le vôtre.

En public vous pouvez ignorer la concurrence; mais elle doit toujours être présente à votre esprit. Un concurrent dédaigné peut vous enlever la motié de vos clients.

NOUVEAUTES EN BLOUSES

Les blouses nouveautés importées de l'étranger par le commerce de détail de haute catégorie offrent une grande variété de styles. Les producteurs français de nouveautés ne manquent jamais d'idées. Beaucoup des modèles importés seront représent-s dans les productions pour l'automne. Ils seront simplifiés et rendus pratiques, dit "Dry Goods Economist".

Modèles de l'étranger

Parmi les genres de blouses les plus habillés, il y a des modèles en chiffon de couleur, sur fond de dentelle ou de net blanc. De cette manière, la dentelle blanche ou crème s'harmonise au costume de couleur. L'idée est pratique et sera reproduite considérablement dans les produits domestiques pour l'automne.

Les nets sur tissu et chiffon argent, sur net argent sont offerts en de nombreux et excellents styles. Une fantaisie consiste à appliquer une garniture d'un patron bien tranché à la doublure argent, ce qui fait voir le net ou le chiffon extérieur en effet atténué.

Jais sur blouses noires

Les blouses en net noir avec ornements en jais sont le résultat naturel de la vogue actuelle du jais. Ces blouses varient des effets simples dans lesquels le jais est employé parcimonieusement, pouvant être portées avec un costume tailleur noir, aux corsages assez habillés pour remplacer la blouse blanche habillée. De doubles rangs de boutons en jais taillé avec bandes garnies de jais en haut et en bas du col ornent quelques blouses simples, très élégantes.

Une nouvelle broderie mécanique, dont le dessin est fait de grands trous avec contour fortement rembourré, est employée d'une manière nouvelle sur les blouses genre demi-tailleur. Cette broderie est appliquée sur deux rangs en avant et est lacée d'une piqûre en travers faite avec un cordonnet de couleur, qui s'attache; les bouts sont terminés par des glands à la taille. Les manches ont de longues bandes doubles de cette broderie, allant du cou au poignet et lacée de la même manière; les cordonnets sont attachés au coude. On les enlève pour le blanchissage.

Dentelle crème sur lingerie blanche

Une autre des nouvelles idées remarquées sur les blouses françaises en lingerie est l'emploi de dentelle en couleur crème foncée sur de la batiste et de la toile blanches. La dentelle en ton crème a davantage l'apparence de la véritable dentelle faite à la main, et comme les vraies dentelles sont appréciées en France, tout effet en garnitures à meilleur

marché simulant l'article plus coûteux est populaire.

Il y a quelques saisons que les dentelles couleur beurre n'étaient plus en vogue dans ce pays, mais suivant la mode de Paris, quelque intérêt devrait se développer pour la combinaison particulière mentionnée ici.

L'épaule Raglan

Dans les blouses françaises, on fait un usage considérable de l'épaule raglan; c'est-à-dire celle où la manche monte jusqu'au cou. Jusqu'ici on n'a pas encore vu cette forme dans les modèles de fabrication domestique. On s'attache aussi en France, à l'épaule japonaise modifiée, mode complètement rejetée par les manufacturiers américains.

Beaucoup de blouses venant en ce moment de l'étranger sur le marché américain sont du genre sans col. D'autres modèles ont un col bas et rond du genre hollandais. Les blouses blanches en toile à mouchoir et en batiste sont brodées en couleur, et on voit des impressions de bordures de mouchoirs sur les blouses françaises, genre tailleur.

Bon emploi des couleurs

Les crêpes en coton de couleeur, avec broderie blanche apparaissent dans les lignes étrangères de naute catégorie. Les marquisettes brodées à la main et garnies de dentelle, en blanc et en couleur, ont été grandement en faveur auprès des fabricants étrangers, cette saison.

Toutes les idées dont nous venons de parler ont eu assez de succès auprès des marchands au détail. Reste à voir jusqu'à quel degré ces genres affecteront les lignes de fabrication américaine.

Jusqu'à présent, il y a une tendance marquée de la part des manufacturiers à s'en tenir plutôt à des types plus ordinaires dans les genres lingerie.

L'INDUSTRIE DES FANONS DE BALEINE AUX ETATS-UNIS

L'utiliisation industrielle des fanons de Baleine remonte à la fin du seizième siècle, dit M. L. Perruchot dans la Géographie. Ce serait vers 1594 qu'on en aurait importé pour la première fois en Angleterre. Un siècle après, entre 1715 et 1721, 250 tonnes de ce produit entraient annuellement dans ce pays. Les Etats-Unis, de bonne heure, contribuèrent à la production mondiale. Ce fut d'abord dans une modeste proportion: 25 tonnes par an jusqu'en 1821. Dans la suite,, ce chiffre, presque régulièrement jusqu'en 1853, atteint le maximum: 2,563 tonnes.

En trente-deux ans, la production avait décuplé. Mais alors, les cétacés se faisant plus rares, les statistiques décroissent. En 1906, les baleiniers de l'Union ne rapportent plus que 43 tonnes de fanons. Les neuf dixièmes de cette quantité sont fournis par la flotte du Pacifique nord qui opère au large de la côte septentrionale d'Amérique; le reste provient de la baie d'Hudson et de l'Atlantique.

Des diverses espèces de baleines productrices de fanons, la plus importante commercialement est celle dite Bowhead (Baloena mystiicetus), la baleine franche de l'océan Arctique. Ses fanons, qui autrefois dépassaient 15 piieds et peuvent encore mesurer 14 pieds, donnent une matière abondante et de qualité supérieure. C'est cette espèce qui a approvisionné le marché, pour la plus grosse part, dans ces quarante dernières années. En seconde ligne vient la baleine du Japon (Baloena Japonica et Aleoutensis); elle possède des fanons presque aussi longs, mais plus cassants et de texture plus grossière. Enfin, les baleinoptères et mégaptères (Baloenoptera musculus et Megaptera boops), donnent un produit encore inférieur.

Autrefois, les fanons de cétacés jouaient un rôle économique important dans le Nord-Ouest américain: les indigènes de l'Alaska, les Indiens du Washington s'en servaient pour la confection de leurs pièges où de leurs engins de pêche. Aujourd'hui, cette industrie primitive disparaît. Mais quatre fabriques de New-York et un établissement de Boston transforment les fanons en bâtonnets, baguettes, plaques, etc., utilisés à leur tour par les fabricants de corsets, par les tisseurs de soie, par les ébénistes pour des ouvrages de marqueterie, par les armuriers du Japon pour l'ornementation des poignées de sabre. Les poils qui accompagnent les fanons servent à faire des brosses, des balais, etc.

La raréfaction de la baleine et la découverte de produits remplaçant les fanons compromettent l'avenir de cette industrie.

Nous avons dit que le centre principal d'opération des baleiniers américains est situé depuis quelques années dans les Régions arctiques au nord du Continent américain. L'illustre navigateur norvégien Amundsen qui, le premier, a reconnu le passage du Nord-Ouest de l'Atlantique au Pacifique, nous a donné récemment de curieux renseignements sur la chasse à la baleine dans ces régions polaires.

"L'île Herschel, écrit-il, séparée du continent par un canal étroit et très peu profond, renferme un excellent mouillage, servant de base d'opérations aux baleiniers dans ces parages. La côte nord de l'Amérique n'offrant aucun ancrage sûr, la découverte de cette rade a été un événement de la plus haute importance pour ces marins aventureux. Ici, comme dans toutes autres régoins de l'Arctique, la chasse à la baleine a entraîné de terribles catastrophes. La première ne fut déterminée ni par les glaces, ni par les fureurs de la mer, mais par la guerre de Sécession. En 1864 un corsaire appartenant aux Etats du Sud se dirigea vers le détroit de Behring et vint brûler dans cette région trente baleiniers, représentant une valeur de $3,000,000. Le second désastre eut lieu en 1876. Cette année-là trente navires furent pris par les glaces devant la Pointe Barrow ; soixante-dix hommes ayant abandonné leurs bâtiments pour faire route au sud, périrent en chemin. En 1897, plusieurs bâtiments furent broyés par les glaces ; enfin, en 1905, la plus grande partie de la flotte demeura bloquée à la suite de l'arrivée précoce des glaces; mais cette fois on n'eut aucune perte d'hommes à déplorer.

"La baleine est poursuivie dans ces parages, uniquement pour ses fanons; des autres parties de ce monstre marin, les Américains ne tirent aucun profit. Il est vrai que la valeur des fanons est telle que le produit de leur vente assure un bénéfice considérable; une seule baleine en fournit parfois pour $10,000. La chasse de ces cétacés est naturellement difficile et périlleuse. Les mysticètes ou baleines à fanons sont très farouches, le moindre bruit les met en fuite; aussi au premier indice de leur voisinage, la machine est stoppée et le bâtiment ne marche plus qu'à la voile. Alors que l'on est encore très loin du gibier, une embarcation est mise à la mer; toujours de crainte de l'effrayer, on ne se sert pas de rames; seule la voile est encore employée. Le canot marche droit vers l'énorme monstre, le harponneur posté à l'avant, prêt à lui décocher son harpon. Pour la capture des mysticètes, on ne fait pas usage, comme pour celle des baleinoptères, de canons lance-harpons; le bruit de la décharge mettrait en fuite toutes les baleines à dix lieues à la ronde. Comme explosif, on emploie la tonite. Si la baleine n'est pas tuée du premier coup, en file du câble. Lorsqu'une banquise se trouve dans le voisinage, les chasseurs doivent ouvrir l'oeil pour ne pas être entraînés de ce côté et broyés dans une collision avec les glaces. Ce n'est qu'en cas de danger absolu que l'on se décide à couper la ligne. On ne renonce pas, en effet, de gaieté de coeur à perdre $9,000. Réussit-on à capturer la baleine, on la remorque vers le navire; après quoi, en détache la tête et on abandonne le monstrueux cadavre aux poissons et aux oiseaux. On coupe ensuite les fanons, et le crâne à son tour est jeté par-dessus bord.

En 1843 fut capturée la première baleine mysticète dans la mer de Behring, cinq ans plus tard, un baleinier franchit le détroit. En 1905, la flotte qui opérait dans ces parages comptait quatorze navires; le plus favorisé vait pris cette année-là onze de ces énormes mammifères marins. Depuis soixante ans, cette industrie a rapporté des bénéfices énormes, mais au prix de quels dangers et de com-



Serpentine Crêpe



C'est la cotonnade la plus satisfaisante de toutes les cotonnades pour robes et, avec ses zigzags étranges, elle ne ressemble à aucune autre marchandise que vous ayez jamais vue. Exclusive comme dessin et couleurs, ses qualités de résistance en font un des tissus peu nombreux ayant une grande beauté et une grande valeur et coûtant peu.

Faite dans toutes les nuances unies à la mode et en une grande variété de dessins figurés. Sans égale pour robes d'intérieur et de réception, kimonos, peignoirs, etc. Patrons spéciaux d'un intérêt peu commun pour draperies et rideaux.

Les zigzags sont *permanents*—ils ne *s'étirent* pas—ne *disparaissent* pas par le *lavage*, le *repassage*, et ne s'usent pas.

Les meilleurs marchands de gros vendent le CRÊPE SERPENTINE, populaire dans tous les styles, tous les patrons et toutes les couleurs. Demandez-le à votre fournisseur et, s'il ne le tient pas, donnez-nous son nom.

PACIFIC MILLS, 70 Kilby St., BOSTON

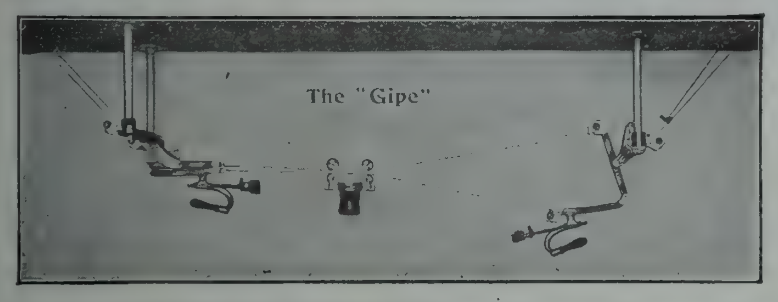
Parmi les principaux Marchands de Gros Canadiens tenant "SERPENTINE CREPE," sont : Greenshields Limited, Montréal ; Gordon McKay Co., Toronto ; Manchester Robertson Allison Co., St. John, N. B.

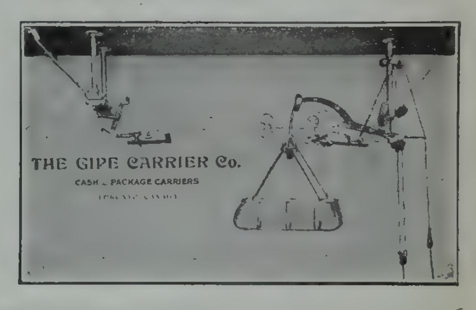
---

20 Années d'Expérience dans l'Invention et la Construction.

TRANSPORTEURS D'ARGENT ET DE PAQUETS.

Les TRANSPORTEURS "GIPE" sont les plus RECENTS, les plus RAPIDES, les plus FORTS, les plus SIMPLES et les plus EFFICACES sur le marché aujourd'hui.





Reproduit du **"CHICAGO DRY GOODS REPORTER."** *du 12 Novembre 1898.*

UN NOUVEAU TRANSPORTEUR.

E. C. GIPE, le vieil inventeur du transporteur d'argent et de paquets, a de nouveau démontré sa capacité dans cette ligne en produisant un nouveau transporteur ayant des particularités spéciales et méritoires, différentes de celles de tout autre transporteur. Le nouveau transporteur est appelé "Air-Line" et est décrit et illustré dans l'annonce de la "Air-Line" Carrier Co., dans une autre page de ce numéro.

Le transporteur est construit de telle façon qu'il est impossible que la boite quitte le fil dans n'importe quelle circonstance. Une autre caractéristique est que la boite, en raison de son genre de construction, se rapproche plus de l'empaqueteur, au comptoir des paquets, que toute autre boite qui ait jamais été inventée.

La nouvelle Compagnie est en dehors de la combine, fait qui intéressera tous les marchands qui pensent à faire installer un service de transporteur, mais qui s'objectent à payer des prix de combine.

Reproduit du **DRAPERS' RECORD, LONDRES,** *12 décembre 1908:*

THE GIPE CARRIER CO. LIMITED.

Les transporteurs "GIPE" d'argent et de paquets sont très bien connus en Amérique où un grand nombre de ces appareils sont en usage en ce moment. Au Canada aussi, ils ont acquis une réputation bien méritée et c'est avec l'idée de développer le commerce des transporteurs en Angleterre que M. E. C. GIPE, l'inventeur, est maintenant à Londres. M. GIPE a une expérience pratique de plus de 19 ans dans la construction et la fabrication des transporteurs et, en conséquence, il est dans la meilleure situation pour apprécier les besoins de maisons de commerce entreprenantes qui désirent faciliter la transmission de l'argent et des paquets d'un département à un autre. Déjà un grand nombre de transporteurs "GIPE" ont été installés dans quelques-unes des maisons de détail d'Angleterre, les plus grandes et les mieux connues ; et nous sommes informés qu'à mesure que les mérites du système sont mieux connus, la demande pour les appareils augmente proportionnellement. L'énumération des nombreux avantages des transporteurs demanderait un grand espace ; mais une attention particulière peut être attirée sur les transporteurs fonctionnant d'après le système connu sous le nom de "spread-wire." De nombreux avantages sont offerts sous ce rapport. Le transporteur est expédié avec rapidité et dépêche. La Compagnie manufacture des transporteurs pour presque tous les usages imaginables.

Beaucoup de marchands progressifs du Canada ont déjà adopté les transporteurs "GIPE" et des maisons de Londres, Ang., aussi bien connues que Harrod's Stores, D. H. Evans & Co., John Barker & Co., Gamages' J. R. Roberts Stores Co., et beaucoup d'autres s'en servent maintenant; cette dernière maison a rejeté les tubes pneumatiques.

Nous construisons des transporteurs de paquets pour routes horizontales et en pente, des transporteurs d'argent et de messages pour routes horizontales, en pente, curvilignes et verticales.

CATALOGUE envoyé sur demande; mieux encore, venez à notre bureau et laissez-nous vous démontrer les méthodes du "GIPE."

Nos machines sont construites au Canada, ce qui signifie une économie pour vous.

LONDRES, ANGLETERRE, 118, Holborn, E. C. **THE GIPE CARRIER CO., 99 rue Ontario, Toronto, Can.**



Modèle français de Mathilde Spiegl

Chapeau pour la mi-été, d'une forme ingénieuse qui s'élargit à droite et roule en dégageant le visage. Couverture de la carcasse en chiffon vert grisâtre sur lequel est plissé un net pointillé. Une large dentelle est drapée autour de la calotte et de grands bouts de plume sont placés de côté.

bien de vies humaines! Et tout cela simplement pour procurer aux élégantes la matière nécessaire à la fabrication de leurs corsets et assurer ainsi la grâce de leur corps!"

DESCRIPTION DES CHAPEAUX IMPORTES

Page 16. — Chapeau avec bord roulant relevé du côté droit. On couve d'abord la forme de chiffon souple, gris foncé. Par-dessus, on plisse un net uni, et on couvre le bord supérieur et le bord inférieur d'une paille étroite comme du braid. La calotte entière est drapée de dentelle. Il est bon de doubler cette dentelle au moyen du même net qui est employé pour le "facing". Les plumes de gauche sont fixées solidement au chapeau, en les cousant à un petit morceau de bougran placé à l'intérieur de la calotte. Ce bougran doit être couvert de soie assortie à la dentelle.

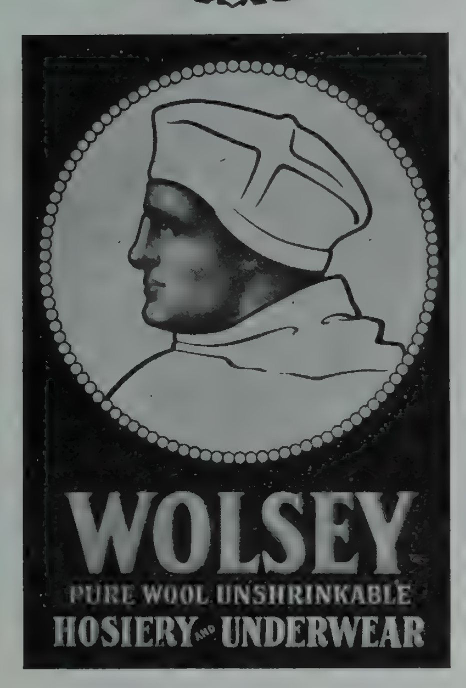
Page 18.—Ce chapeau noire de forme Directoire a la passe et la calotte couvertes de braid noir, souple. La calotte est plutôt petite comparée aux modes actuelles; mais la forme est très bien proportionnée. Un large ruban en velours noir l'entoure, se terminant en arrière et de chaque côté par des brides droites. Une touffe de quatre plumes, formant une décoration idéale, est montée contre la couronne. Un groupe de roses roses tombe de la passe arrière à gauche et un second groupe de roses est placé sur la passe à droite, près du devant. A part le léger élargissement de la passe en avant à gauche et en arrière à droite, ce bonnet suit strictement les lignes de la forme Directoire, et le modèle ne peut pas être amélioré.

Page 20. — On ne peut donner que très peu d'instructions pour la garniture d'un chapeau de cette sorte. C'est un chapeau manufacturé prêt à recevoir sa garniture, et il faut prendre un certain soin pour que le chapeau soit parfait, une fois fini. Cousez les broches fermement sur le chapeau à chaque extrémité. Cousez un petit carré de bougran à l'intérieur de la calotte; cette pièce de bougran est destinée à servir de support à la garniture. La seule garniture est formée des

Established 1890

Our Trade Mark
FORWARD
Guarantees Quality

Sous-Vêtements	Chemises de nuit
Chaussettes	Pyjamas
Sweaters	Manteaux Imperméables
Sweater Coats	Manteaux en Caoutchouc
Cardigans	Parapluies
Robes de chambre	Mouchoirs
Vestons 'Smoking'	Gants
Peignoirs de Bains	Ceintures
Chemises	Bretelles
Faux-Cols	Gilets de Fantaisie
Manchettes	



"VINGT ANS"

TOUT EN FAISANT RESSORTIR le fait que nos débuts en affaires remontent à l'année 1890, et que les vingt dernières années représentent une période de progrès soutenus pour nous,

NOUS NOUS RENDONS COMPTE qu'en qualité de Détaillant, vous ne vous intéressez pas autant à ce fait ni au fait que notre maison est la plus Grande Maison de Mercerie pour Homme au Canada, qu'à notre réputation pour offrir des valeurs exceptionnelles et un assortiment exceptionnellement varié.

NOUS NE VOUS DEMANDONS PAS de croire sur parole que vous pouvez avoir plus de satisfaction ici qu'ailleurs. Nous vous suggérons simplement, si vous n'êtes pas déjà en relations avec nous, de nous donner une commande d'essai, de manière que vous puissiez vous convaincre de la véracité de nos prétentions.

Matthews, Towers & Company
MONTREAL, CANADA.



Modèle Parisien

Forme Directoire en braid noir, souple, plus courte en arrière. Calotte petite, mais bien proportionnée. Un large ruban de velours entoure la calotte et se termine par des brides en arrière. Une touffe de quatre plumes noires et des roses roses forment l'ornementation.

plumes et du groupe de grappes de raisin.

Page 22. — Chapeau d'un modèle ingénieux, modification de la forme Directoire. La partie inférieure de la passe est garnie de chiffon bleu pâle; le dessous de la passe est fini par un bourrelet en braid large d'un pouce et quart. Le chapeau est simplement garni d'un collier en ruban bleu Bosphore, avec une bride en arrière sous la chevelure, finie par un noeud très ample à gauche. Une guirlande de feuillage et de campanules à l'aspect naturel est posée autour de la calotte et la touche exigée de chaude couleur est fournie par les trois roses aux nuances charmantes, placées à droite.

LA VALEUR DE L'ENTHOUSIASME

S'il est une qualité dont nous ayons besoin pour maintenir au plus haut point notre efficacité en affaires, c'est l'enthousiasme.

Montrez-moi l'homme qui croit en soiméme et en son affaire et je vous montrerai l'homme qui progresse, dit "The Buyers' Magazine".

Vous pouvez connaître parfaitement votre commerce; mais si vous manquez d'enthousiasme, vous manquez de la seule chose qui aide au progrès.

L'enthousiasme fait qu'un homme s'acharne à son travail, quand d'autres l'abandonneraient.

L'enthousiasme le fait aller à toute vitesse, quand des hommes à l'esprit grognon disent qu'il n'a pas la moindre chance de réussir. L'enthousiasme change la défaite en victoire quand le sort de la bataille se décide contre vous. L'enthousiasme caractérise l'homme qui ne se sent jamais abattu.

Maintenez votre enthousiasme et ne vous découragez pas. Rien de ce qui a quelque valeur, en ce monde, n'est facile à obtenir; mais l'enthousiasme vous fera arriver à votre but, si vous vous acharnez au travail jusqu'à ce que vous obteniez ce que vous désirez.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.



Modèle importé

Chapeau artistique pour la mi-été en paille de Milan, couleur naturelle. Garni d'une riche plume de la couleur de la paille; les bouts de la plume ont une teinte pourpre rougeâtre foncée, presque noire; orné aussi de raisins Concord dans les mêmes nuances.

BRODERIE ANCIENNE

D'après les renseignements que l'on possède, il n'existe qu'une seule pièce de broderie datant de la période classique de l'art grec; elle est à St-Pétersbourg, où elle a attiré peu d'attention jusqu'à présent, car elle se compose simplement de petites pièces d'après lesquelles il est difficile de se former quelque idée d'un dessin ornemental complet. Ces pièces furent trouvées en Crimée, près de Kertsch, dans le district de Kuban.

Bien que d'habitude les matières textiles dépérissent dans l'obscurité et le silence de la tombe, dans ce cas, le caveau ou tombeau, dans lequel le matériel fut trouvé, contenait une certaine quantité de salpêtre, qui causa la conservation de la pièce de broderie en question. Comme sur l'un des morceaux sont des inscriptions en Grec et des dessins dans le genre de ceux des vases datant du temps de Périclès, on peut dire qu'elle fut apportée en Crimée par des colons grecs.

Les musées du continent ne contiennent, en fait de matières textiles, que de vieilles pièces égyptiennes et péruviennes datant de périodes d'avant l'ère chrétienne; celles-ci se sont conservées grâce à l'action préservatrice du salpêtre et de la sécheresse des tombes où on les a trouvées.

Si l'on se rappelle que jusqu'à présent nous avons dû nous reporter à des descriptions littéraires, aux dessins qui existent sur des vases et aux peintures effacées sur des statues, pour nous faire une idée de l'art textile des Grecs, la valeur de la pièce actuelle de véritable broderie est inestimable, car elle nous montre que les Grecs aimaient les lignes harmonieuses, les spirales et les courbes gracieuses dans leurs travaux en poterie et en métal ainsi que dans l'industrie textile. Le fond de la broderie en question consiste en une pièce de fin matériel, de couleur rouge vin.

Les principales lignes de la broderie, qui est large d'environ cinq pouces trois quarts, sont reliées au matériel par un



Modèle Viennois

Chapeau Directoire modifié en Leghorn. Le dessous de la passe est couvert de chiffon bleu pâle. Simplement garni d'un collier de ruban bleu Bosphore, avec une bride sous le chignon. Des roses d'apparence naturelle et des campanules sont posées autour de la couronne.

point de chaîne et de surjet, et tous les points présentent une teinte jaunâtre. Le dessin est gracieux, artistique et bien conçu. Le tissage à dessins riches fut introduit de l'Inde en Occident par Alexandre le Grand et l'industrie prospérait à Alexandrie à un tel point que, cent ans après Jésus-Christ, Martial écrivait que le travail d'aiguille (broderie) babylonien avait été conquis par les navettes à tisser de la région du Nil. Les brodeurs grecs ne connaissaient pas la soie; aussi ils embellissaient leurs ouvrages par de la poudre d'or qu'ils faisaient adhérer au moyen de vernis, et de petites paillettes d'or étaient aussi cousues sur les vêtements de fêtes et de cérémonies.

ADOPTEZ PROMPTEMENT LES NOUVELLES METHODES

Les changements dans les méthodes d'affaires ont été si rapides au cours des cinq dernières années, qu'un homme qui désire tenir son rang doi rester sur le qui-vive et être prêt, à tout instant, à changer ses méthodes et à profiter de tous les progrès faits en matière de systèmes perfectionnés. S'il n'est pas prêt à cela, il ferait aussi bien de fermer boutique et de se retirer immédiatement des affaires, car la lutte commerciale est devenue si ardente que seuls ceux qui sont capables de se conformer aux conditions du jour, quelque radicale différence qu'il puisse y avoir entre elles et celles d'hier, ont un espoir raisonnable d'arriver au succès.

ELUS PAR ACCLAMATION

M. G. A. Vandry, gérant général de la maison Z. Paquette, de Québec, a été, hier, élu premier vice-président de la Chambre de Commerce de Québec, à la place du Dr E. Morin, décédé. M. Vandry est remplacé comme membre du bureau de direction par M. l'échevin F. X. O. Pouliot, de la maison Myrand et Pouliot. Ces deux élections ont été faites par acclamation.

Dernières Créations de la Mode



Costume en toile et dentelle

Les costumes de ce genre ont de riches garnitures en braid et dentelle. La couleur est un vert délicat, un rose fraise ou une des nuances lavande ou améthyste très élégantes. Le costume représenté ici est vert absinthe, et des pièces de velours noir se retrouvent dans la garniture du chapeau qui est en crin blanc orné de lis blancs et de muguet.

Dernières Créations de la Mode



Costume avec redingote soutachée

La redingote est en mohair vert sauge soutaché ton sur ton; des ornements au crochet et des glands, ajoutent à la richesse du modèle. Le chapeau est en crin noir, relevé brusquement de côté et garni de plumes vertes retombantes.

VESTON SAC CROISE A TROIS BOUTONS

Les gravures 1067 et 1068 représentent le devant et l'arrière d'un veston sac croisé à trois boutons. L'étoffe représentée est un worsted de fantaisie non fini. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), est de 31 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine modérément la taille, les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille et roulent librement jusqu'au deuxième bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties ; la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont une seule piqûre et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette imitée et un bouton.

Le gilet est à un rang de boutons sans collet et mesure 13 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces longueur totale. Le devant est fermé par trois boutons et le bord est légèrement incliné; les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe depuis le genou jusqu'en bas; il mesure 19 1-4 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	30½	"
1e mesure d'épaule	12½	"
2e mesure d'épaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Le veston est exagéré de 1 pouce.

An point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.

De A à C, longueur à la taille.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 1-2 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Le poiint C est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à 17, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F-17 et abaissez la perpendiculaire.

De 1 à S, 1-2 pouce, ou bien l'exagération.

De S à H, moitié de la poitrine.

De H à J, 2 pouces.

De J. à K, 1-2 pouce.

Le point L est à mi-distance entre S et H.

De L à M, 3 1-2 pouces.

Au point M, abaissez la perpendiculaire M N.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de S à N et élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre 1 et M.

De O à P, 1 1-4 pouce.

Au point P, élevez la perpendiculaire P R.

De P à V, 1-12 de la poitrine.

De P à Q, 1-2 pouce.

Au point Q, abaissez la perpendiculaire.

De A à 2, 7 pouces.

De 2 à 3, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A-3.

De A à T, 1-6 de la poitrine.

De 5 à 18, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce.

Tirez la ligne 18-K.

De 18 à 25, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce.

De 5 à 7, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 7-25 et formez la gorge.

De K à 18, 3-4 pouce.

De W à 9, même distance.

De 9 à 22, 1 pouce.

Placez l'équerre suivant la ligne 9-22 et abaissez la perpendiculaire.

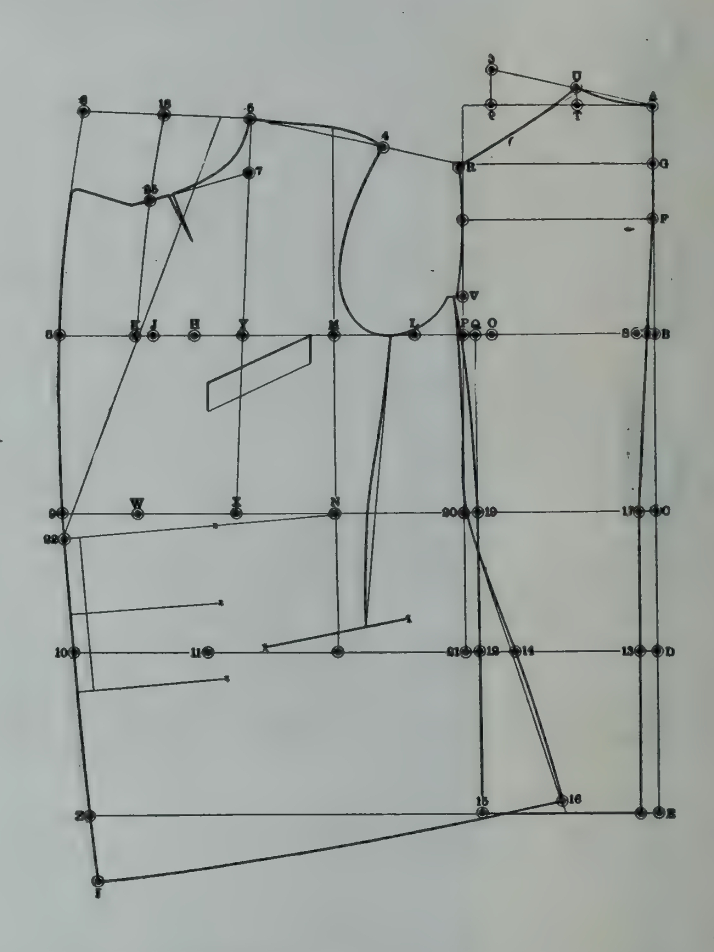
De Z à I, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 10 à 11, 5 3-4 pouces.

De 12 à 13 et de 11 à 14, mesure du siège.

De 14 à 21, 2 pouces.

Au point 21, élevez la perpendiculaire 21-20.



Au point T, élevez la perpendiculaire T U, et formez le dos.

De N à W, moitié de la taille.

Le point X est à mi-distance entre N et W.

Le point Y est à mi-distance entre N et J.

Tirez la ligne X Y-5.

De A à U et de M à 5, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 5-R.

De 5 à 4, 3-8 pouce de moins que de U à R.

Formez l'épaule et l'entournure du bras tel qu'indiqué.

Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne X Y.

Tirez la ligne 20-14-16.

De 20 à 16, même distance que de 19 à 15.

Formez le côté et le bas de la partie avant et finissez.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce

Chemises "Black Prince"

La Chemise en Noir Indélébile

C'est une Serge Noire, Dos en Tissu Duveté, spécialement teinte et imprimée.



Vos clients apprécieront ces points:

GRANDEUR AMPLE
EMPIECEMENT PLEIN ET POCHE
DOUBLE PIQURE PARTOUT
JOLIS BOUTONS EN NACRE

La Chemise "Black Prince" se détaille à un prix populaire et vous donne un bon profit.

VOTRE MARCHAND EN GROS EN A OU PEUT S'EN PROCURER.

CONVERTERS' CO., LIMITED

MONTREAL

VESTON SAC NON CROIES A TROIS BOUTONS

Le veston sac non croisé à trois boutons représenté par les gravures 1070 et 1072 est en flanelle blanche. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), est de 30 1-2 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 1-2 pouce à l'entaille et sont faits de manière à rouler librement. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Il a quatre poches extérieures rapportées couvertes par des pattes qui se ferment par un bouton et une boutonnière. Les bords ont une seule piqûre et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette imitée et deux boutons. Le devant est bien arrondi à partir du dernier bouton.

Le gilet est à un rang de boutons sans collet et mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces longueur totale. Le devant est fermé par cinq boutons, le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9½	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	30½	"
1e mesure d'épaule	12⅝	"
2e mesure d'épaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Au poiint A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.

De A à C, 17 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 1-2 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Le point G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à H, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F H et abaissez la perpendiculaire.

De J à I, 1-2 pouce.

De I à K, 19 pouces.

De K à L, 1 3-4 pouce.

De L à M, 1-2 pouce.

Le point N est à mi-distance entre I et K.

De N à P, 3 1-2 pouces.

Au point P, abaissez la perpendiculaire P Q.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de I à P et élevez la perpendiculaire.

Le point R est à mi-distance entre J et P.

De R à S, 1 1-4 pouce.

Au point S, élevez la perpendiculaire.

De S à 1, 1-12 de la poitrine.

De S à Z, 1-2 pouce.

Au point Z, abaissez la perpendiculaire.

De A à V, 7 pouces.

De V à W, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A W.

De A à X, 1-6 de la poitriine.

Au point X, élevez la perpendiculaire X Y.

Formez le dos tel qu'indiqué.

De Q à 2, moitié de la taille.

Le point 3 est à mi-distance entre Q et 2.

De 2 à 1, 1 pouce.

De 11 à 12, même mesure.

Placez l'équerre suivant la ligne Q-12.

Abaissez la perpendiculaire, qui localise les points 13-21.

De 21 à 22, 1-2 pouce de moiins que le 1-6 de la poiitrine.

De 13 à 14, 3 1-2 pouces.

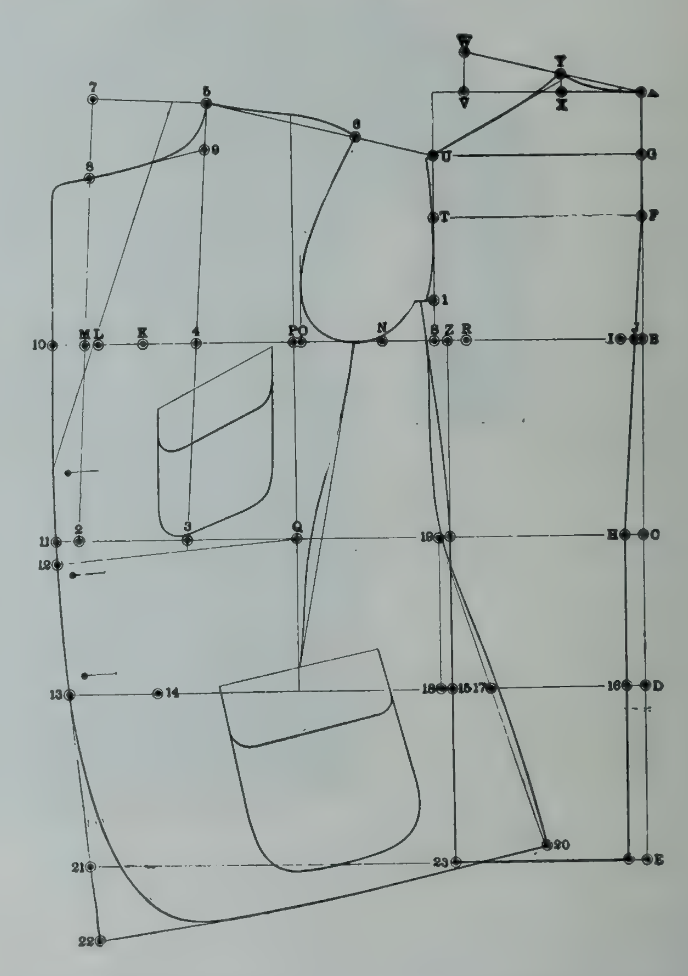
De 15 à 16 et de 14 à 17, mesure du siège.

De 17 à 18, 2 pouces.

Au point 18, élevez la perpendiculaire 18-19.

Tirez la ligne 19-17-20.

Formez le côté et le bas du devant et finissez.



Le point 4 est à mi-distance entre P et L.

Tirez la ligne 3-4-5.

De A à Y et de P à 5, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 5-U.

De 5 à 6, 3-8 pouce de moins que de Y à U.

De P à O, 1-4 pouce.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne 3-4.

Tirez la ligne droite 2-M-7.

De 7 à 8, 1-6 de la poitrine.

De 5 à 9, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 9-8 et formez la gorge.

De M à 10, 1 1-4 pouce.

VESTON TUXEDO

Le veston Tuxedo représenté par les gravures 1071 et 1072 attirera l'attention de ceux qui désirent quelque chose de diiférent du noir de convention pour porter en été. L'étoffe représentée est un worsted de fantaisie non fini. La longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), est de 30 1-2 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine modérément la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 2 pouces à l'entaille. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant

en arrière. Les revers et le collet ont un parement en soie allant jusqu'à 1-2 pouce du bord. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une imitation de manchette et une fente ouverte et deux boutons.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe du genou jusqu'en bas; il mesure 19 pouces au genou et 16 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9	pces.
Longueur à la taille	16½	"
Longueur totale	30	"
1e mesure d'épaule	12	"
2e mesure d'épaule	17	"
Mesure d'omoplate	12½	"
Poitrine	36	"
Taille	32	"
Hanches	38	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.

De A à C, 16 1-2 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Le point G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A E.

De C à 20, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F-20 et abaissez la perpendiculaire.

De 1 à H, 18 pouces.

De H à J, 1 3-4 pouce.

De J à K, même distance.

Le point L est à mi-distance entre 1 et H.

De L à M, 3 1-2 pouces.

Au point M, abaissez la perpendiculaire M N.

Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de 1 à M et élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre 1 et M.

De O à P, 1 1-4 pouce.

Au point P, élevez la perpendiculaire P R.

De P à V, 1-12 de la poitrine.

De P à Q, 1-2 pouce.

Au poiint Q, abaissez la perpendiculaire.

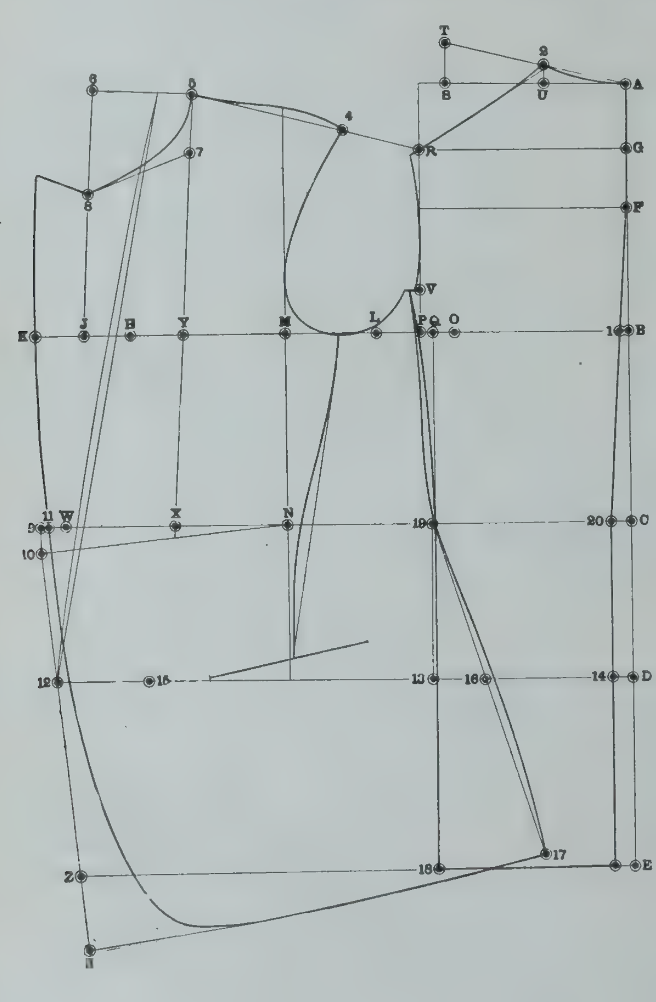
De A à S, 7 pouces.

De S à T, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A T.

De A à U, 1-6 de la poitrine.

Au point U, élevez la perpendiuclaire U-2.



Formez le dos tel qu'indiqué.

De N à W, moitié de la taille.

X est à mi-distance entre N et W.

Y est à mi-distance entre M et I.

Tirez la ligne X-Y-5.

De A à T et de M à 5, mesure d'omoplate plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 5-R.

De 5 à 4, 3-8 pouce de moins que la largeur de l'épaule en arrière.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne X Y.

De 5 à 6, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

Tirez la ligne 6-J.

De 6 à 8, 1-6 de la poitrine plus 1 pouce.

De 5 à 7, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 7-8 et formez la gorge.

De W à 9, 1 pouce.

De 9 à 10, même distance.

Placez l'équerre suivant la ligne N-10 et abaissez les perpendiculaires pour localiser les points 12 et Z.

De Z à 3, 1-2 pouce, de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 12 à 15, 3 1-2 pouces.

De 13 à 14 et de 15 à 16, mesure des hanches.

De 16 à 13, 2 pouces.

Au point 13, élevez les perpendiculaires 13-19.

Tirez la ligne 19-16-17.

De 19 à 17, même longueur que de 19 à 18.

Formez le côté et le bas du devant.

De N à 11, 1-2 pouce.

Formez le bord du devant et finissez.

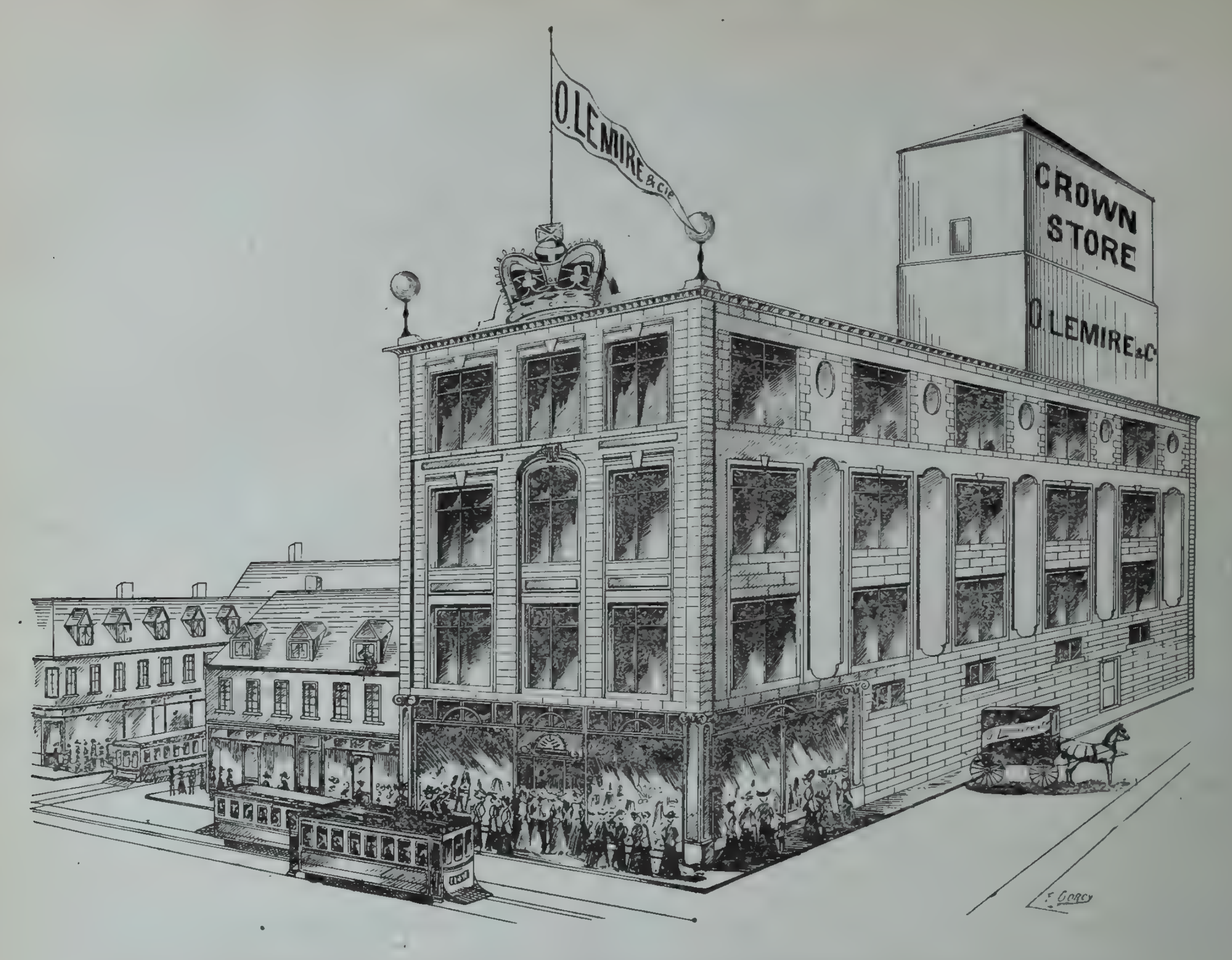
Incendie à Berlin, Ont.

Une dépêche spéciale adressée au Mail & Empire, relate le fait suivant : Une des pertes par le feu les plus lourdes qui aient été supportées par la ville de Berlin, depuis de nombreuses années, a eu lieu ce soir, 9 juin, alors que la vaste manufacture de boutons, haute de quatre étages, de Jacob Y. Shantz & Son Co., fut complètement détruite. La bâtisses et ce qu'elle contenait sont une perte totale; seuls les murs de coins restent debout.

M. Shantz est à New-York et il est difficile d'obtenir des chiffres exacts. Les assurances estiment la perte à $150,000 avec une assurance de $90,000 à $100,000. Le commerce de cette compagnie est un des plus anciens qui aient été établis à Berlin; la maison employait 150 personnes dont la moitié du sexe masculin.

L'alarme fut sonnée à 9.30 p.m., mais les flammes avaient fait déjà de grands progrès et les pompiers ne purent pas arrêter le torrent de flammes. En moins d'une heure, les planchers et les murs s'écroulaient. L'absence de vent empêcha seule une conflagration générale. En tous cas, il fallut des efforts herculéens pour sauver les manufactures et les maisons d'habitation situées près de là.

Le feu débuta dans la salle des machines ou dans l'un des fours de séchage qui en sont proches. La machine fonctionne toute la nuit pour actionner de grands ventilateurs. L'ascenseur passe dans cette section de la bâtisse et les flammes furent immédiatement transportées jusqu'aux étages supérieurs par la cage de l'ascenseur.



Nouveau magasin à rayons de O. Lemire & Cie., Montréal, ouvert le 12 avril.

Les Marchands de Nouveautés Canadiens et leurs Méthodes

Renseignements donnés aux clients

Afin de tenir les clients au courant des choses du magasin, M. Geo. Vickers, de Barrie, a adopté un plan qui, dit-il, a donné beaucoup de satisfaction. En premier lieu, il a établi une liste spéciale d'adresses en entrant en relations avec des fonctionnaires de la campagne qui savent où chaque personne habite et en augmentant fréquemment cette liste grâce aux connaissances formées dans le magasin. Une fois par mois, il écrit des lettres aux fermiers. Ces lettres donnant des renseignements commerciaux ne sont pas sous forme de circulaires. M. Vickers fait préparer ces lettres par sa dactylographe et par conséquent, elles ont davantage le caractère d'une conversation personnelle qui si elles étaient imprimées. Dans une ville telle que Barrie, environnée d'une campagne particulièrement bonne pour la culture, l'importance d'un tel plan sera immédiatement apparente pour le marchand de nouveautés. Ces lettres peuvent servir à combler un vide là où d'autres médiums de publicité ne réussissent pas, et elles ont une force d'expression spéciale. Le fermier peut n'avoir pas eu l'occasion de lire les dernières nouvelles des ventes spéciales de Vickers. Une lettre qui le renseigne immédiatement arrive une semaine environ d'avance. Il peut y avoir certains départements du stock sur lequel le fermier doit être renseigné —ce peut-être de nouveaux arrivages de marchandises. Il envoie des lettres décrivant les marchandises pour renseigner les acheteurs de la communauté rurale. Apprend-il l'arrivée d'un nouveau venu dans la localité, il lui envoie une lettre personnelle de bienvenue et, d'une manière pleine de tact, ajoute un mot ou deux au sujet du magasin Vickers. Ce plan est une aide précieuse. Il n'est donc pas surprenant que le magasin fasse de très bonnes affaires par correspondance.

De la même manière, mais moins fréquemment, les anciens résidents de la localité qui se sont transportés au loin sont également renseignés. Ceci explique pourquoi Vickers a quelques bons clients dans le Nord-Ouest. Ils n'ont pas oublié cette ancienne place d'affaires. Une lettre au début de la saison, parlant des nouvelles marchandises, amène souvent une réponse sous forme de commande.

Geo. Vickers croit en la publicité et il est d'opinion qu'un bon journal est le meilleur moyen qui puisse être employé pour atteindre le public. Il déclare que la publicité a une mission distincte. Il l'a essayée récemment. Son annonce était ce qu'on peut appeler une annonce à répétition; elle était à peu près conçue en ces termes: "Vickers' pour les corsets", "Vickers' pour les corsets", "Vickers' pour les corsets". Il n'y avait pas autre chose, seulement le caractère était gros et la même chose était répétée plusieurs fois. Cette annonce était une expérience et elle réussit.

Certaines personnes peuvent penser qu'un nom ne signifie pas grand'chose, mais M. Vickers n'est pas de ces per-

Articles de Cou en Vogue pour l'Eté.



R. D. FAIRBAIRN CO., Limited, 107, rue Simcoe, Toronto.

sonnes-là. Son idée est que le nom de "Vickers" représente tout ce qui signifie satisfaction pour l'acheteur. Une idée adoptée par lui est d'avoir son nom placé sur certaines lignes de bonneterie de manière à dénoter un modèle de qualité distincte. Ainsi, il y a des bas connus sous le nom de "Vickers' Value", "Vickers' Special" et ainsi de suite. Ce sont des marchandises qui ont une valeur connue à cause de leur qualité de durée.

Le magasin Vickers est particulièrement bien aménagé. Il est en deux sections dont une pour les fournitures pour hommes et l'autre la plus grande, pour les nouveautés. Au deuxième étage sont situés les départements des chapeaux et de la confection des robes. La cloison qui sépare les deux sections à l'étage principal ne s'étend pas dans toute la profondeur et la section en arrière est employée pour les cotonnades. Le département des articles pour hommes a une entrée séparée. Un aménagement moderne comprend un des derniers genres de cabinets à l'épreuve de la poussière, pour les confections.

* * *

Amélioration de magasin

MM. Sargeant & King de Barrie, étudient des plans pour l'amélioration de leur magasin à trois sections, de manière que les cloisons de division qui jusqu'alors étaient un inconvénient pour un bon arrangement soient enlevées et que le plancher principal soit converti en une vaste surface pour les ventes. En ce moment, le magasin central n'a pas d'entrée, mais sa façade est formée d'une vitrine de bonne profondeur pour l'étalage des marchandises. Le plan de cette firme est de réunir les deux sections de nouveautés afin qu'il y ait une vitrine d'étalage de chaque côté de l'entrée principale. Le département des fournitures pour hommes étant toujours tenu séparé.

Le nom de la firme, qui était autrefois Sargeant & Smith, a été récemment changé en celui de Sargeant & King, le nouveau membre étant Byron King qui, autrefois, était à la tête d'un magasin de fournitures pour hommes. La firme a obtenu récemment une charte pour faire affaires comme maison de vente en gros et en détail.

* * *

Réduction du crédit

"Nous avons tout essayé" faisait remarquer M. W. Kirk, de Bracebridge, quand on lui demandait son avis sur le meilleur plan de vente qu'il eût jamais adopté, alors qu'il commerçait dans cette ville. Sa réponse indique qu'il préfère les anciennes méthodes.

"Une des ventes les plus heureuses que nous ayons jamais faites dit-il, eut lieu à une époque où tous les autres marchands de la ville faisaient des ventes spéciales et immédiatement, nous décidâmes d'essayer quelque chose de mieux. Nous annonçames que nous donnerions 20 pour cent d'escompte sur tous les achats et, en faisant la réduction sur le bulletin de vente après que le public avait complété ses achats, nous prouvions que notre offre était sincère. Toutefois, nous n'avons pas développé cette habitude de ventes spéciales, la localité ne convient pas à cela. Le public est difficile à atteindre, particulièrement en hiver, et la ville est située un peu trop au nord pour faire un commerce considérable suivant ces lignes.

M. Kirk est depuis vingt-cinq ans dans le commerce des nouveautés; il a passé cinq ans dans les vieux pays, mais en venant au Canada, il s'est intéressé à l'agriculture pendant quelques années avant de s'établir commerçant. Il déclare que bien qu'il n'ait pas adopté le système de ventes au comptant, il est très prudent dans l'accord du crédit. En conséquence, en seize ans, l'accumulation annuelle du crédit sur ses livres n'a pas dépassé $100 et il espère faire rentrer cette somme en entier. Il est à même de parler par expérience à ce sujet. Il y a quelques années, en fermant un magasin succursale situé à Magnetawan, il s'aperçut que les comptes en souffrance s'élevaient à environ $5,000. Aujourd'hui, il peut dire qu'il a reçu chaque dollar de cette somme. Dans un pays où un système de recouvrement semblerait quelque peu difficile à mettre en pratique, ce record est remarquable.

"Nous ne pouvons pas dire que nous adoptons un système particulier pour faire rentrer nos créances", dit M. Kirk. "Nous connaissons nos gens et nous nous efforçons d'agir correctement vis-à-vis d'eux. Dans une ville où les conditions sont telles que le système des ventes au comptant est à peine pratique, particullièrement pour un magasin de nouveautés, le meilleur plan est de connaître vos gens et d'agir en conséquence."

* * *

Ouverture d'un nouveau magasin à rayons

L'ouverture du magasin "Crown", rue St-Denis, Montréal, par la nouvelle firme O. Lemire & Cie, a eu lieu le 10 avril dernier. Le magasin était très bien décoré pour l'ouverture et un bon orchestre s'y faisait entendre; le magasin fut un centre d'intérêt pour une foule énorme toute la journée.

Le magasin est situé dans une des meilleures parties de la ville pour un magasin à rayons, au coin de la rue St-Denis et de la rue Ste-Catherine, où le service des tramways est si complet qu'on arrive facilement au magasin de toutes les parties de la ville.

La nouvelle firme se compose de M. O. Lemire et de A. J. Dugal, qui tous les deux ont une grande expérience dans le commerce des nouveautés. M. O. Lemire est le fondateur de l'ancien magasin "Crown", fondé en 1889, rue St-Jacques. M. A. J. Dugal avant de devenir membre de la firme O. Lemire & Cie, était acheteur local et à l'étranger pour W. H. Scroggie Limited. Et avant d'entrer dans cette firme, il a eu une expérience considérable dans le commerce des nouveautés.

Le nouveau magasin est un entrepôt modèle pour la vente au détail et il fait honneur à la société. Il a une façade de 50 pieds et une profondeur de 100 pieds; il est élevé de trois étages avec un sous-sol. De grandes vitrines d'étalage de chaque côté de la porte d'entrée offrent de bonnes commodités pour la montre des marchandises et pour arranger avec effet les vitrines. Des ascenseurs électriques font un bon service pour les clients, et un système de transport d'argent par câble est en opération dans tout le magasin.

L'éclairage par la lumière naturelle est remarquablement bon. Il y a trois grandes fenêtres sur la façade du magasin aux trois étages supérieurs et cinq par côté. Le rez-de-chaussée est éclairé par des fenêtres plus petites situées au-dessus des casiers qui garnissent les murs. Le sous-sol est aussi pareillement éclairé par de petites fenêtres.

La lumière artificielle est fournie par l'électricité et le système employé est remarquablement bon; il produit une lumière douce mais claire par l'usage d'un grand lustre électrique et d'appliques.

Les boiseries du magasin sont en chêne foncé et au rez-de-chaussée, les comptoirs et les accessoires de magasin sont du même bois. Le bureau et le pupitre de la caisse sont situés sur un balcon à mi-distance entre le plafond et le plancher et muni d'une garde en chêne. Le rez-de-chaussée est consacré aux fournitures pour hommes, aux étoffes à robes, aux soieries, cotonnades, articles de fantaisie, rubans, broderie, papeterie, articles en cuir, etc.

Le centre est occupé par un long comptoir pour les articles de tablettes et de fantaisie; ce comptoir est entouré des deux côtés et aux extrémités par d'autres comptoirs du genre "silent salesman"; plus tard, ces comptoirs seront aménagés pour faire un meilleur étalage des articles de tablette, etc.

A droite de l'entrée est le département des étoffes à robes et, à gauche, se trouve le département des fournitures pour hommes, tandis que les soieries et les cotonnades sont à l'arrière du magasin.

Des tables d'aile donnent encore plus de facilité pour l'étalage des marchandi-

Désirez-vous des Articles de Cou qui se Vendent



No. 966, Col et Jabot Hollandais complets. $4.50 la douzaine de garnitures-

Articles de Cou si attrayants que les femmes les achèteront en les voyant? Sur les deux points de vente essentiels du style et de la valeur, nous garantirons nos articles de cou contre ceux de toute autre marque. Ils se vendront dans votre magasin parce qu'ils se sont vendus dans chaque magasin où ils ont été mis en stock. N'est-ce pas une bonne épreuve? Nous présentons ici quelques lignes qui aiderons aux ventes dans votre département des articles de cou. Permettez-nous de vous expédier un ordre—échantillons de ces marchandises.



No. 967, Col Hollandais, $4.00 la douzaine.

Nous pouvons aussi vous donner une bonne valeur en Ceintures, Tissus pour Voilettes et Dentelles.

SANDERSON'S LIMITED, 66-68 rue Wellington Ouest, Toronto



Sous-Vêtements pour Hommes, Marque St-George,

faits en Diverses Pesanteurs et Textures.

WOOLNAP

(POUR CHALEUR EXTRA)

porte aussi la marque de commerce St-George

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

Voilà ce qui fait un article de vente forte et soutenue.

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

"Ceetee"

est un sous-vêtement de la qualité absolument la plus haute, annoncé d'une manière extensive. Nous disons à *vos clients* tout ce qui concerne "CEETEE." La demande existe — êtes-vous prêt à y faire face? "CEETEE" est fait dans toutes les grandeurs et tous les styles, en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, en Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement est garanti irrétrécissable.

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company

OF GALT, LIMITED

Galt, - - Ontario

Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Elastiques s'ajustant parfaitement.

sés. Les comptoirs placés aux quatre coins du magasin sont du type le plus moderne. Ils ont une largeur de 26 pouces et une hauteur de 32 pouces. Les rayons s'étendent à une hauteur de 7 pieds et courent le long des côtés du magasin. Ils sont divisés en compartiments d'une longueur de 31 pouces, d'une largeur de 12 pouces et d'une profondeur de 30 pouces. Cela donne suffisamment d'espace pour le stock et forme une saillie sur laquelle différentes lignes de marchandises sont étalées.

Le premier étage est peut-être le plus attrayant; il est consacré aux chapeaux, costumes, blouses, lingerie, articles tricotés pour dames, corsets, parapluies et département des patrons.

Des ateliers et une salle d'essayage ainsi qu'une confortable salle de repos sont aussi à cet étage.

Le département des chapeaux a un tapis vert et les comptoirs et les rayons sont en acajou. Les garnitures sont étalées dans de grandes cases vitrées qui sont également employées pour mettre en montre les chapeaux du travail le plus compliqué. Ces cases vitrées ont 8 pieds de longueur, 26 pouces de largeur et 42 pouces de hauteur; trois côtés et le dessus sont en verre, l'arrière est constitué par une glace.

Une grande case vitrée convenant à la mise en montre des costumes forme cloison entre le département des chapeaux et celui des manteaux; cette case a 9 pieds de hauteur, 8 pieds de longueur et 45 pouces de largeur. De grandes glaces, des chaises de fantaisie, etc., rendent ce département très attrayant.

Le département des costumes est muni de supports pivotant pour l'étalage des costumes, des manteaux et des jupes. Les blouses et la lingerie sont étalées sur des tables d'aile ayant une longueur de 72 pouces, une hauteur de 30 pouces et une largeur de 36 pouces avec un rayon situé à environ 6 pouces du plancher pour tenir le stock.

Du côté du magasin opposé au département des chapeaux, est un comptoir en acajou courant sur toute la longueur de l'étalage; des casiers de ce côté du magasin donnent de l'espace pour les corsets, la lingerie, etc. Ces casiers ont une hauteur d'environ 6 pieds et sont divisés en compartiments d'une longueur de 31 pouces, d'une hauteur de 11 pouces et d'une profondeur de 30 pouces.

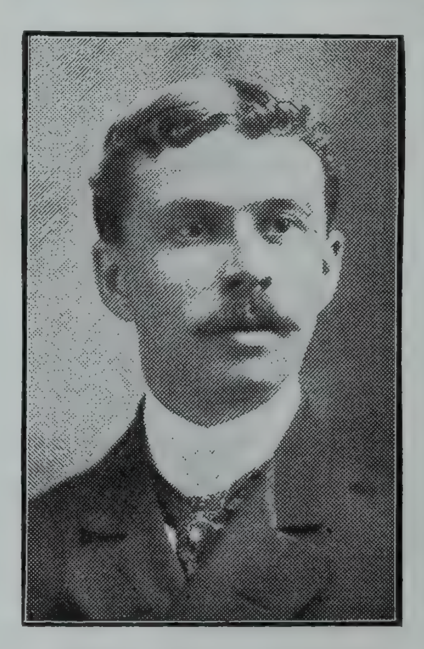
Le second étage est employé pour la literie, les couvertures, les rideaux, les draperies, les rugs, les tapis, les malles, les sacs, etc. Un grand espace permet de montrer de grosses marchandises comme les tapis. Dans ce département, il y a aussi un long comptoir d'un côté, et une case vitrée contient les accessoires pour rideaux et d'autres petits articles. Des cases à dessus roulant contiennent les couvertures et les protègent ainsi contre la poussière. La Compagnie a l'intention d'améliorer ce département qui n'est pas encore complet et d'en faire le plus beau département d'articles de mai-



O. Lemire,
De la firme O. Lemire et Cie, Montréal.

son et de malles dans cette partie de la ville. Le département de la confection des costumes est également au deuxième étage.

Le troisième étage n'est pas encore ou-



A. J. Dugal,
Qui est devenu récemment membre de la firme O. Lemire & Cie, Montréal.

vert aux affaires, mais est employé pour le stock de réserve. La firme a l'intention d'y transporter les ustensiles de cuisine, la poterie, la verrerie, les jouets et les épiceries en paquets dans un avenir prochain. Ces marchandises sont maintenant dans le sous-sol où un département complet de prélarts se trouve également. Quand le transfert des marchandises du sous-sol au troisième étage sera fait, le département des prélarts restera dans le sous-sol qui sera alors consacré aux tissus lavables, toiles et cotonnades. En ce moment, le rez-de-chaussée ne fournit pas l'espace que ce département exige.

Dans le département des prélarts, les marchandises de quatre verges sont posées sur des rouleaux maintenus dans une position horizontale par des montants verticaux. Les rouleaux se meuvent aisément et rendent très simple la montre de ces marchandises. Un ample espace est réservé pour l'étalage des marchandises étroites.

* * *

Les achats à longue distance

M. J. B. Humphries, de Bracebridge, réfléchit un moment quand on lui demanda ce que faisaient les marchands de la ville pour combattre les facteurs extérieurs influençant le commerce local. M. Humphries, et cette vente maintiendra est en affaires à Bracebridge depuis trente-quatre ans et pour employer les paroles d'un concurrent, il a établi lui-même un joli commerce. Son pupitre se trouve au centre du plancher principal. A sa gauche sont les chaussures et l'épicerie, à sa droite, les marchandises sèches et en avant de lui, une table pour les ventes d'occasion.

"Il y a eu une vente pour cause d'incendie dans la ville récemment, dit M. Humphries, et cette vente mainteindra sans doute les affaires dans la localité pendant quelques semaines à venir.

"Nous essayons de donner au public des marchandises aussi bonnes que celles qu'il peut obtenir ailleurs. Beaucoup reconnaissent que cela est possible, mais il y aura toujours des personnes qui se figurent qu'elles peuvent obtenir mieux en achetant à grande distance. Quelques-unes n'hésitent pas à essayer d'échanger des marchandises dans leur localité quand leurs achats ne sont pas satisfaisants. C'est alors le moment de leur donner une leçon et bien souvent, cela n'est pas profitable. Il y a peu de temps, une personne que je connais très bien me demanda de lui prêter une petite somme d'argent. Je la lui donnai et peu après, pendant que j'étais à la poste, je remarquai que cette même personne prenait un mandat au montant de la somme prêtée au nom de T. Eaton & Co., et ne je revis mon argent que trois mois plus tard. Cela vous montre ce que certaines gens peuvent faire.

"Le marchand doit être prudent. S'il est observateur, il profite des occasions où il peut effectivement démontrer les

jambe jusqu'en bas; il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas avec un rempli de 2 pouces que l'on retrousse.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

en pointe et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille. Le collet mesure 1 5-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Les poches inférieures et la poche extérieure de poitrine sont finies par une bande avec un bouton et une boutonnière au centre, les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte et un bouton, le dos a une fente centrale.

Le pantalon est en flanelle blanche et est ample sur les hanches et dessine la qualités de son stock. Mon magasin n'est pas grand, mais il contient principalement des articles de vente prompte; je perds rarement une occasion d'offrir de nouvelles marchandises aux clients, soit dans le magasin, soit par un étalage en vitrine."

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.





VESTON SAC NON CROISE A DEUX BOUTONS

Le veston sac non croisé à deux boutons représenté par les gravures 1066 et 1068 est en serge bleue. La longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), est de 30½ pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine modérément la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont



MARCHE LYONNAIS DE LA SOIERIE

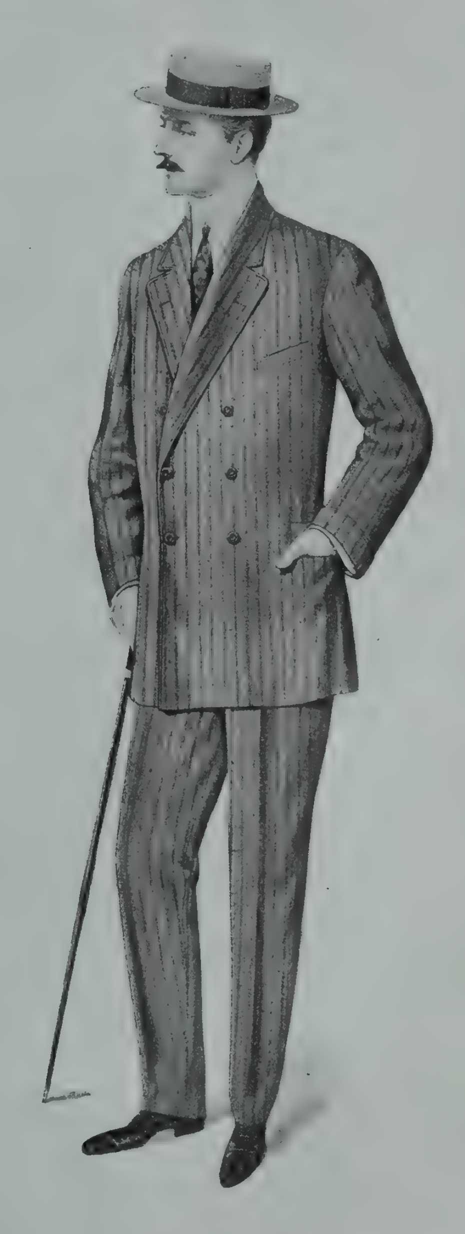
Sur notre marché de l'étoffe, les acheteurs, jusqu'à ce jour, ne se sont pas présentés en aussi grand nombre que l'on aurait pu le souhaiter. Cependant, les affaires par correspondance se sont notablement développées, et les stocks de marchandise lyonnaise existant à l'étranger se sont allégés sensiblement. Les étoffes de saison donnent lieu à des demandes de réassortiments,et les ordres pour l'automne, sans négliger certains articles teints en pièce, font une part plus avantageuse que par le passé aux tissus chaîne cuit tramé cuit.

Sur le marché de la matière première, les prix sont fermes avec quelques achats

de la part de la Fabrique, mais d'une façon générale on attend le résultat de la récolte. En Extrême-Orient les prix bien tenus restent et le change est en hausse. Quant au Japon, il y a peu de marchandise exportable, et les prix sont stationnaires.

Dans les usines de tissage mécanique, les commissions recueillies, depuis le mois dernier, dans quelques genres d'étoffes, ont donné à la fabrication une impulsion très appréciable, et ont, en même temps,





marqué le commencement d'un relèvement des prix de façon.

Le Pongée uni (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton, en 51/54 centimètres Jumelle), de même que la Taffetaline (chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et à 2 fils doubles), entretiennent le même nombre de métiers que le mois passé, à l'aide de petits ordres de courte durée dont le renouvellement ne s'obtient pas sans un certain effort.

Le China (pour Mode), chaîne grège tramé coton, dans les comptes de 25 à 30 dents à 2 fils, réduction 56 coups, occupe avec entrain tout l'outillage mis précédemment à son service pour des commissions de longue haleine, mais accompagnées de mauvais prix de façon. Quant au China dans les belles qualités de 70 dents à 1 fil, réduction 90/92 coups, la fabrication est encore assurée pour 2 mois, après lesquels la campagne de cette étoffe sera vraisemblablement terminée jusqu'au retour de sa saison.

La Doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, largeurs 41/46 et 51/54 centimètres Jumelle), en Satin, Sergé, Austria, Polonaise, poursuit avec animation sa belle carrière, avec des prix de façon assez satisfaisants, et les demandes récentes, surtout en ce qui regarde l'Austria, exigeraient plutôt un surcroît de production. Concernant les Sergés dans les gros comptes de 90 et 100 dents à 2 fils doubles, la fabrication suit son cours régulier, mais sans aucune tendance à plus d'extension.

Le Satin Liberty (chaîne grège tramé schappe, largeur 51/54 centimètres Jumelle ou lisières fixes) se maintient bien au tissage, surtout dans les qualités moyennes pour lesquelles les commissions sont facilement renouvelées dès qu'elles arrivent à leur fin; mais, il en est autrement touchant les gros comptes dont la fabrication, pour se prolonger longtemps, aurait besoin d'être garantie par de nouvelles opérations de la part des acheteurs.

Le Crêpe de Chine, en diverses armures nouveautés (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres), n'a pas adopté une allure plus vive que le mois dernier, et attend les ordres pour s'engager résolument dans la saison d'automne; tandis que le Cachemire (chaîne schappe tramé soie ou tramé schappe, largeur 110 centimètres) motive une fa-

brication non seulement très soutenue, mais encore grandissante.

L'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres, avec encadrement par la chaîne et par la trame), en Mousseline, Crêpe de Chine, Radium, garde une attitude très résistante, et ne peut manquer d'être bientôt pourvue d'ordres nouveaux qui assureront pour longtemps le fonctionnement de ses métiers.

Le Voile uni (chaîne Grenadine tramé Grenadine) n'a pas dévié de sa ligne de conduite habituelle, et malgré le ralentissement de la demande, sa fabrication demeure régulière; du reste, cette étoffe, qui a toujours été dans le goût de la consommation, donne lieu, en ce moment, à des essais de matières pour la création de nouveaux types de qualité.

La Mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion) dont l'existence sur les métiers a été récemment prolongée pour plusieurs mois, grâce aux concessions sur les prix de façon consenties par les usiniers, affirme une fois de plus sa vitalité, et provoque de nouveaux ordres qui, pour se placer au tissage, supportent une notable augmentation du prix de la main-d'oeuvre.

Dans les établissements mécaniques spécialement organisés pour traiter à façon l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte, le Taffetas cuit fait encore attendre sa réapparition; mais, tous les métiers sont maintenant garnis pour les articles: Satin Merveilleux, Messaline, Paillette; Col-cravate noir (en 67 centimètres).

Le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Doupion tramé Doupion, laine ou Tussah) ont, en ce moment, une vente assez active ; toutefois, leur fabrication n'a pas encore repris beaucoup d'essor.

Pour les Façonnés, en général, la note est meilleure que le mois dernier. Dans le genre teint en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe, laine ou coton), il s'est placé de très gros ordres, principalement en tramé schappe et tramé coton. Les Façonnés (chaîne cuit tramé cuit) à 1, à 2 et à 3 lats ont aussi une tenue très ferme. Parmi les articles du Levant, la Brocade (chaîne soie tramé or ou argent) se ranime, à mesure que s'accentue la baisse des filés métal, et se prépare à reprendre, dans les usines de tissage mécanique, son ancienne position. Le Foulard au carré est l'objet de petites commissions successives qui soutiennent régulièrement sa fabrication, pendant que la Moirette teinte en flotte (chaîne coton tramé coton) occupe avec activité un outillage assez important. Il n'y a d'exception que pour le Châle soie à franges qui subit un temps d'arrêt prévu du reste, par les chefs d'usines, et les métiers ainsi devenus vacants ont été, sans retard, attribués à d'autres articles.

Le Velours mécanique (Poil Soie ou Poil Schappe) paraît destiné à tenir une belle place dans les affaires de la prochaine saison d'automne. Les commissions, surtout en Poil schappe, sont nombreuses et mettent en activité tous les métiers consacrés à ce genre d'étoffe. Jusqu'à présent, les nuances, pour les Velours unis, sont les mêmes que pendant l'année dernière: Nattier, Canard; Vieux rose; Prunelle, et il faut attendre jusqu'à la fin de Juin avant de connaître les nouvelles nuances que pourront choisir les acheteurs. La Mode (pour chapeau) a aussi donné lieu à de fortes commissions en faveur de la Peluche (long Poil), dans les nuances: gris clair, gris moyen, marron (du clair au foncé). Pour le même emploi (mode pour chapeau), la Fabrique a reçu également de belles commissions dans l'article Panne avec impression genre Cachemire.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, le travail est en reprise très prononcée, et pour y suffire, le personnel ouvrier ferait plutôt défaut. Parmi les étoffes précédemment en cours d'exécution, on voit encore les suivantes: Armures chaîne cuit tramé cuit, en noir ou couleur; Côtelés (chaîne soie tramé laine et soie en 55 et 108 centimètres; Façonnés fond armure pour col-cravate; Nouveautés, pour col-cravate; Mouchoir soie au carré; Façonnés, petits motifs (pour robe), chaîne soie tramé laine; largeur 54 centimètres; Cachemirienne 2 lats (chaîne coton, tramé soie et dorure); Pékins (Taffetas et Poil Jardinière); Echarpes avec perles et dorure. De nouveaux montages ont été organisés pour les articles ci-après: Pékin Jardinière broché soie et or, sur fond Satin et Faille; Grand Damas, à 2 et à 3 lats et broché, en 90 et 108 centimètres; Etoffe fond Armure dessin Damassé (genre ancien); Etoffe Empire grand pékin et broché; Velours façonné fond satin Liberty; Velours façonné fond Liberty lancé or (étoffe souple); Crêpe broché dorure; Brocade (chaîne soie tramé or ou argent; Brillantine, Lucas, Damas broché or (pour l'exportation). Le Velours uni tout soie au fer, en noir ou couleur continue à se fabriquer avec beaucoup d'entrain.

A la campagne, les ateliers à bras n'ont pas encore ressenti les effets du réveil des affaires et le nombre des métiers encore au service des étoffes ci-après a subi un nouvelle diminution: Rubans (chaîne grège tramé coton); Satin Liberty; Crêpe de Chine; Tussor et Shantung lyonnais. Le Velours uni tout soie au fer, en noir ou couleur, dont la fabrication, pour la plus grande partie, se fait à la campagne, entretient, sans aucune marque de faiblesse, tous les métiers dont il peut disposer.

En résumé le tissage mécanique est en progrès depuis notre dernier Bulletin, mais principalement pour les étoffes de grande consommation. En ce qui regarde l'uni teint en pièce, une grande partie de l'outillage, dans les usines travaillant à façon, est accupée très activement par la Mousseline soie et la Doublure (chaîne grège tramé coton) et si la fabrication de quelques tissus nouveautés demeure affaiblie et d'un avenir encore incertain, elle a pris, en revanche, une extension plus grande au profit de certains autres articles du même genre. En même temps, les façonnés teints en pièce, aussi bien que les teints en fil, fournissent une alimentation plus abondante aux usines de tissage de la banlieue lyonnaise, de même qu'aux petits ateliers de la Croix-Rousse; en outre, l'étoffe unie de soie pure (schane cuit tramé cuit) dont la fabrication est déjà plus suivie, semble devoir bientôt nécessiter la mise en marche d'un plus grand nombre de métiers, afin de satisfaire aux nouvelles demandes de la consommation.

A Londres, la reprise que l'on espérait ne s'est guère fait sentir dans les maisons de gros de la Cité, et même dans les magasins de détail, on constate un fléchissement de la vente des tissus de saison. On ne peut que signaler quelques affaires minimes et morcelées, principalement dans les articles suivants: Paillette, Merveilleux, Bengaline et autres tissus cuits d'un toucher souple. Dans le genre teint en pièce, c'est l'Impression directe sur Satin Liberty et sur Twin, qui réussit le mieux, surtout en grandes largeurs; mais on ne commet que pour livraison rapide, la saison étant avancée. Le Tussor ou Shantung lyonnais et surtout l'asiatique sont demandés en toutes nuances. Le Drap Cachemire et le Crêpe Satin, largeur 110 centimètres, (chaîne soie ou chaîne schappe) teints en pièce sont toujours assez recherchés, ainsi que certains tissus lamés or ou argent. La Mousseline soie dans les moyennes et belles qualités, le Voile et le Crêpe de Chine ont aussi leur part dans les transactions. En Doublure teinte en pièce, il y a beaucoup de demandes pour la Victoria, largeur 60 centimètres (grosse cô-

te), ainsi que pour la Polonaise de belle qualité en 102 centimètres; quant aux Polonaises de qualités basses en 92 centimètres et aux Satins de même largeur, la situation est assez bonne, mais en Doublure teinte en fil il se fait très peu d'affaires. L'Echarpe en Louisine et Cristalline, unie ou à bouts imprimés, a du succès comme garniture de chapeaux, pendant que le Tulle pour voilette, et la Dentelle spanish ont une vente ralentie. Pour la saison d'automne, la Moire, la Bengaline (et autres tramés laine), les Côtelés et les Velours, semblent devoir figurer parmi les articles protégés par la mode. Plusieurs représentants de maisons anglaises sont attendus à Lyon à la fin de ce mois de Mai, et l'on espère que leur visite apportera aux affaires sur notre place une certaine animation.

A New-York, la vente des soieries dans les magasins de détail, continue d'une manière satisfaisante, tandis que pour les maisons de gros et d'importation, la saison s'achève sans entrain. Les représentants des principales maisons américaines sont en route pour l'Europe, afin d'y faire leurs achats. La question du nouveau tarif des Douanes actuellement en discussion aux Etats-Unis empêchera la conclusion d'affaires importantes, jusqu'au moment où le Sénat et la Chambre se seront mis d'accord pour voter un texte définitif, ce qui ne saurait tarder beaucoup. Parmi les articles de production lyonnaise ayant été l'objet de transactions, on doit mentionner les suivants : Satin Liberty, Crêpe de Chine, Voile, Crêpe Satin, Drap Cachemire et tissus similaires, teints en pièce ,chaîne soie ou chaîne schappe, en noir ou couleur, largeurs 105, 110 et 120 centimètres; Impression directe sur Satin Liberty, Voile et autres tissus légers; Cachemirienne teinte en pièce (chaîne coton tramé soie) largeur 92 centimètres pour doublure. Les Satins et Sergés teints en pièce, en 92 centimètres, également pour Doublure, conservent une bonne demande, mais la Mousseline soie et le Taffetas restent délaissés. Les Côtelés, le Velours, la Peluche et la Moire sont désignés comme articles favoris pour la saison d'automne.

A Paris, dans les maisons de Nouveautés la vente des soieries au détail a été très brillante, et s'est montrée particulièrement favorable aux tissus ci-après: Shantung d'origine asiatique en uni couleur, avec impression; Shantung lyonnais (Armures Gros grain et Sergé); Foulard (pour robe) uni et surtout imprimé; Cachemire (ou Drap de soie). Les maisons de gros ont déjà transmis, pour la saison d'hiver, des ordres très intéressants dans les genres teints en pièces (souples et mats) que la mode n'a pas abandonnés et abordent enfin les commissions concernant le Taffetas cuit noir ou couleur. L'Ombrelle a aussi donné naissance à de belles demandes indiquant une préférence pour les Unis et les Sergés avec larges bordures Faille ou Gros de Tours; néanmoins, il se donne également beaucoup d'ordres en Ombrelle fond Taffetas (avec bordure imprimée sur chaîne) et Taffetas imprimé sur chaîne (style Japonais).

En somme le réveil des affaires en soieries est très caractérisé, et les maisons d'achat se montrent bien disposées à développer leurs opérations dans tous les genres d'étoffes.

E. R.

(Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries).

Il n'y a qu'un seul protecteur de jupes qui soit le meilleur, c'est le protecteur "Corticelli". Assurez-vous que votre fournisseur vous donne un protecteur de jupes portant ce nom.



—M. Norman Paulet, de la maison Alphonse Racine et Cie, s'embarquera pour l'Europe le 17 juillet, pour faire les achats d'étoffes à robes, tweeds, etc., pour la saison du printemps 1910.



LES DECORATIONS MURALES

Les modèles et précurseurs de la décoration murale moderne remontent aux tapis et autres tapisseries en tissus textiles d'autrefois et même parmi les tribus nomades et primitives actuelles d'Orient, le tapis est aussi souvent employé comme rideau, cloison ou tapisserie de murs, pour empêcher les courants d'air, que comme confort pour les pieds ou pour s'y étendre. Le style égyptien offre les exemples les plus anciens qui soient connus de décorations murales par la peinture. C'est généraleemnt un méandre de dessins semblables variés par des rosettes, etc. Les artistes de Pompéï employaient des figures et des représentations architecturales en perspective au lieu d'arabesques. Au commencement de l'ère chrétienne, les artistes employèrent les mosaïques, qui furent peu à peu remplacées par la peinture murale pendant les périodes romane et gothique. Les églises et les édifices publics sont auourd'hui les seuls dont les murs intérieurs sont décorés de "peintures-tapisseries", nom sous lequel on peut désigner ce genre de décoration, en raison de ses relations avec l'art textile. L'emploi des papiers de tenture, dans les temps modernes a rétréci beaucoup le champ de la peinture murale, qui est employée principalement aujourd'hui dans les édifices publics.

UNE NOUVELLE TAPISSERIE

La tapisserie "Billevaer" ou tapisserie-peinture de Norvège, n'est pas un art nouveau; mais jusqu'alors on ne le pratiquait presque exclusivemeent qu'en Europe et dans les maisons royales de Norvège, de Suède, d'Angleterre, d'Allemagne et d'Italie.

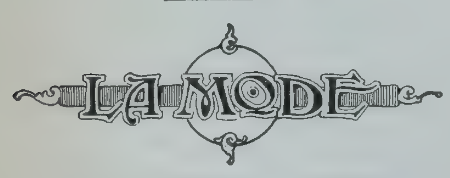
Le gouvernement norvégien édicta une loi permettant seulement aux dames de

la noblesse d'exécuter ce travail en Norvège et portant une clause par laquelle les personnes dans le besoin pourraient employer à ce travail leurs moments perdus.

Récemment, ce travail a attiré quelque attention de ce côté-ci de l'Atlantique. La première exhibition ,de tapisserie "Billevaer" eut lieu à New-York, il y a quatre ans environ, et cette tapisserie y fut très admirée. La Norvège ne pouvant fournir à la demande pour ce genre d'ouvrage, on entreprit de le faire en Amérique, où de nombreux ouvriers y sont employés. Un caractère particulier de ces tapisseries est qu'elles sont tissées des deux côtés de la même manière. Elles conviennent très bien aux portières et aux rideaux, tandis que la force et la hardiesse du traitement artistique les rendent également propres à la tenture des murs.

La laine dont elles sont faites est, dit-on, cardée et filée à la main, ce qui lui donne une qualité et une apparence qu'on ne peut pas produire dans l'article fait à la machine.

Le sujet à représenter dans la tapisserie est d'abord peint en couleurs, de la grandeur qu'il doit avoir, l'ouvrage terminé. Cette peinture est mise en position derrrière le métier, les laines sont teintes suivant les couleurs de la peinture, et le tissage commence. Les nuances et les teintes sont toutes produites par le procédé de la teinture des laines. La première partie de la tapisserie, qui d'habitude ne contient aucun dessin, est tissée avec une navette. La partie la plus difficile du travail vient ensuite. De grosses aiguillees sont employées pour cela, le procédé ressemblant plutôt à du reprisage qu'à du tissage. Les aiguilles sont pourvues de fils des diverses couleurs et sont employées dans le travail partout où cela est nécessaire.



LES CHAPEAUX A PARIS

Le correspondant du "Illustrated Milliner" à Paris, écrit ce qui suit à la date du 12 mai:

La mode est de nouveau aux grands chapeaux. Un grand nombre d'entre eux ont le bord relevé brusquement d'un côté, imitant presque le véritable Gainsborough. Presque tous les nouveaux modèles sont garnis de larges rubans et de plumes formant panache. C'est ce qui forme le caractère principal de la garniture des nouveaux modèles.

Les personnes très riches emploient à profusion des aigrettes ou du Paradis au lieu de plumes.

Les rubans larges et unis sont en faveur; ou en fait des noeuds magnifiques. Ces noeuds ne sont pas de dimensions extravagantes.

On emploie toujours en quantité les rubans de velours. Le jais de toute espèce employé pour les chapeaux d'été est une marque d'économie; il indique que la personne qui en porte n'a pas le moyen d'acheter un nouveau chapeau. Il faut donc l'éviter en été.

On voit des fleurs en aussi grande quantité qu'au début de la saison. Les roses dominent sur les chapeaux ornés de fleurs. Le blé et l'avoine viennent de faire leur apparition et ils seront sans doute suivis par l'emploi d'herbes vertes. Ces herbes simuleront les aigrettes et le Paradis.

Les nuances à la mode sont: prunelle sur 50 p. c. des chapeaux élégants; vert sauge, 20 p. c.; verts bronze, 10 p. c.; brun rouge, 10 p. c. Le vieux rose semble avoir perdu sa vogue.

La nuance raisin sera sans doute la nuance principale, l'automne prochain. Sur la nouvelle carte de couleurs, cette variété de nuances est appelée Vendange.

Ce groupe comprend six nuances variant de la nuance pâle du raisin catawba jusqu'à la nuance la plus foncée de la lie du catawba.

La seconde nuance catawba ressemble davantage à la couleur réelle du raisin catawba.

La seconde nuance en faveur est celle appelée artichaut; c'est le vert sauge délicat et attrayant.

Le castor avec une teinte de vert, appelé champignon, sera aussi une des nuances demandées par la meilleure clientèle.

Il semble que les chapeaux en satin aient perdu leur popularité. Le satin paraît trop froid pour avoir une grande faveur en automne. On emploie aussi quelques soies cordées, et on prévoit naturellement une demande considérable pour ce genre de marchandises. Les soieries cordées et ondulées sont particulièrement attrayantes; elles auront sans doute une grande vogue. Des soies cordées unies sont faites à bon marché, ce qui les empêchera d'être réellement à la mode.

Les velours sont en grande vogue pour l'automne, et tous les acheteurs commandent des quantités de 21 pouces. De fortes commandes sont aussi placées pour des marchandises légères tenant le milieu entre le velours et la panne.

La carte des couleurs pour l'automne est reçue favorablement, bien que les meilleures maisons de commerce prennent les couleurs dans l'ordre indiqué ici, en leur donnant la préséance sur l'arrangement publié par le syndicat.

Un caractère marqué des modèles actuels est l'emploi d'une demi-couverture ou calotte de côté en velours noir ou en moire. Appliquée à un Milan, un Napolitain ou un Leghorn à large bord, l'effet est très élégant et sera employé sur beaucoup de chapeaux à la mode.

La combinaison vraiment française, l'emploi du violet et du bleu, ne diminue pas de vogue; on en remarque des exemples plutôt exagérés. Un chapeau en grosse paille bleu foncé ayant un noeud plat exagéré en velours violet, était encore orné d'aigrettes pourpre foncé. On voit beaucoup de nuances de violet, qui continueront à être employées par les magasins achalandés par une clientèle exclusive, puisqu'il faut l'oeil d'un véritable artiste pour choisir le ton qui s'harmonise avec le teint et la chevelure aussi bien qu'avec le costume. Un violet bleuâtre clair est employé pour compléter un costume de cette couleur, le crin étant teint exactement de la même nuance que la robe en soie et garni d'un velours exquis un peu plus foncé et d'énormes branches de très belles violettes. Des nuances foncées de pourpre pensée rivalisent avec la nuance saphir foncée tant affectionnée des jeunes personnes. Le ruban de velours est un rival sérieux de la soie pour les grands noeuds.

Un des plus nouveaux chapeaux en dentelle est façonné au moyen de dentelle en pièces, plissée sur des roseaux, le noeud en velours noir toujours présent étant orné d'une seule rose placée dans la rosette en dentelle à gauche, ou d'une guirlande de roses Pompéiennes d'un côté ou de l'autre.

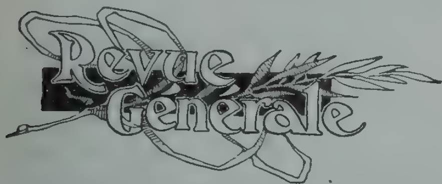
De la dentelle Chantilly noire, plissée sur de la broche et disposée sur un chapeau à haute calotte, à bord étroit en paille dentelle argent, offre un magnifique échantillon de l'effet noir et blanc. Orné d'une magnifique plume retombante, on ne pourrait créer un chapeau d'un effet plus frappant. Toutefois un modèle fascinant n'avait aucun ornement sauf petite rose au bord de la passe à gauche. une petite rose au bord de la passe à gauche.

Un charmant costume en tussor, couleur gris éléphant, avait une jaquette de lignes très simples; mais les longues manches collantes brodées du coude au poignet d'une soutache assortie qui se retrouvait aussi sur les grandes poches, formaient un ensemble très chic. La jaquette était fermée par trois boutons en velours noir d'une grosseur extravagante, ornés d'argent, tandis que le chapeau était d'une couleur osée—en paille écarlate avec guirlandes de pavots gris et argent.

Pour les jours nuageux de l'été, les jaquettes en soie et satin gagnent de plus en plus de faveur.

Un exemple délicieux était d'une nuance gris taupe mate, la jaquette taillée avec de très longs revers en velours bleu

de Prusse, était doublée entièrement en satin gris le plus souple et avait des bords fuyants en avant où elle était attachée par trois énormes boutons en or mat. Un chapeau en paille grise de proportions généreuses, avec une bande de velours bleu et une magnifique plume de paradis jaune et orange, attirait l'attention la plus favorable sur ce charmant costume.



La maison Garneau, Ltée, Québec, offre aux marchands de bonnes occasions en raison des réductions qu'elle est obligée de faire à son stock dans tous ses départements. Hâtez-vous d'en profiter. La maison Garneau, Ltée, recommande aux marchands ses étoffes pour robes, costumes et manteaux; elle en a une grande variété, ce sont les étoffes en vogue à Paris. Cette maison a toujours aussi en magasin les serges de la marque "Sphinx", sa spécialité.

Le bas des jupes doit être protégé contre l'usure. Dans ce but des manufacturiers produisent des tresses que l'on coud au bord de la jupe. La Corticelli Silk Company, Limited, se distingue des maisons rivales par un protecteur de jupes, dont la qualité le place à la tête des articles similaires. Cousu à plat, le protecteur Corticelli dure aussi longtemps que la jupe, car il est fait au moyen de la meilleure soie, sur les machines les plus perfectionnées et par des ouvriers expérimentés. Le protecteur de jupes Corticelli est l'article à offrir à vos clientes.

Les étoffes à robes portant la marque "Eureka" ne sont vendues que par la maison Alphonse Racine et Cie.

La maison Alphonse Racine et Cie a toujours en stock un bel assortiment de tweeds Anglais, Ecossais et Canadiens.

Marchandises de grande vente pour l'automne

MM. Robert C. Wilkins Company, Limited, de Montdéal, offrent à des prix très avantageux, un assortiment incomparable d'overalls, de chemises de travail en flannelle, de smocks (gilets), en corduroy, Mackinaw et autres étoffes pesantes. Ils manufacturent également des pantalons de travail en tweeds pesants, de même que des pantalons d'une façon très soignée en étoffes choisies.

La Compagnie fait toujours une spécialité de gilets et tabliers blancs, etc., pour cuisiniers, commis de bar, etc.; elle fabrique également une très belle ligne de gilets, pantalons, overalls, chemises en étoffe **Khaki**, de différentes qualités, mais tous ces articles sont à des prix avantageux.

Si vous n'êtes pas déjà renseigné sur le Fashion Service Corticelli, écrivez pour avoir des informations. Ce service aidera certainement au développement de votre commerce.



LA SUPERFICIE DES PLANTATIONS DE COTON

Le Financial Chronicle a publié son estimation annuelle de la superficie plantée en coton, devançant de deux jours, la publication de l'estimation du gouvernement. Il estime la suprficie plantée en coton pour l'année à 33,862,000 acres, chiffre le plus fort enregistré, qui représente une augmentation de 350,000 acres sur 1908, soit 1.05 pour cent. Le Texas fournit la plus forte augmentation avec une addition de 387,000 acres à la superficie de ses plantations de coton; la Louisiane offre la diminution la plus forte, 173,000 acres; voici la comparaison offerte aujourd'hui, les chiffres de 1909 étant ceux du Chronicle et ceux de 1908 étant fournis par les rapports revisés.

Etats	1909.	1908.	Changements.
Virginie	35,359	35,359	......
N. Carolina	1,144,555	1,156,116	—11,561
S. Carolina	2,592,685	2,567,015	+ 25,670
Georgie.	4,487,217	4,487,217	......
Floride	282,945	282,945	......
Alabama	4,8[illegible],535	4,772,093	+ 95,442
Mississippi	3,716,851	3,754,395	—37,544
Louisiane	1,550,876	1,723,196	—172,320
Texas	10,071,582	9,684,213	+387,369
Arkansas	2,012,521	1,992,595	+ 19,926
Tennessee	784,790	784,790	......
Oklahoma	2,208,908	2,165,596	+ 43,312
Missouri	106,582	106,582	......
Total	33,862,406	33,512,112	+350,294

En ce qui concerne les perspectives de la récolte, bien que la saison ne soit encore qu'à ses débuts, le Chronicle déclare que ces perspectives indiquent un rendement assez bon, malgré que la température pendant le mois de mai n'ait pas été des meilleures. La culture a été bien soignée, toutefois, et il en est résulté que les champs, dans la plus grande partie du district cotonnier, sont maintenant à peu près débarrassés de végétations étrangères; beaucoup de personnes déclarent que la température a tellement favorisé le travail que les plantations sont plus propres que dans la moyenne des autres saisons.

La condition du plant de coton a donné en général de bonnes promesses et sauf pour les plants moins avancés, cette condition est plutôt meilleure que l'année dernière à pareille époque.

Discutant l'augmentation de la superficie plantée en coton, le Chronicle en profite pour rappeler les essais qui ont été faits depuis la fin de la dernière saison pour amener une réduction du rendement en diminuant la surface des plantations. Il dit:

"Une investigation faite sur la plantation du coton, le printemps dernier, n'a dévoilé aucune preuve de la réduction générale que des bruits répandus de bonne heure prétendaient devoir être une caractéristique de la saison. Des changements dans l'étendue des surfaces plantées en coton se sont produits, mais en somme, on a fait peu d'attention aux avis librement donnés de diminuer l'étendue des terres en culture. Chaque printemps, depuis quelques années, les mêmes rumeurs ont circulé au sujet des intentions que l'on avait de réduire grandement cette surface, rumeurs émanant probablement à peu près des mêmes sources; mais la réduction n'a jamais eu lieu".

La question suivante se pose naturellement: "Pourquoi devrait-il y avoir une réduction générale de la surface des plantations, puisque les besoins de l'univers en coton augmentent presque constamment et que la culture est profitable?" D'habitude, un des arguments avancés en faveur de la réduction des plantations est le prétendu manque de profits. Il est indubitablement vrai que, dans quelques sections du Sud, il y a des récoltes qui, toutes choses considérées, donnent de meilleurs profits parfois que le coton ; mais parlant en général des résultats des années récentes, le coton a été la récolte qui a donné le plus de profit. Le coût de production a augmenté pendant ces dernières années dans la plupart des sections; mais les prix obtenus pour le coton ont avancé dans une proportion beaucoup plus forte.

Jusqu'à présent, en ce qui concerne la saison actuelle, il n'y a pas de raison apparente pour réduire la superficie des plantations; mais il y a un certain nombre de facteurs qui portent à l'augmenter.

Le plus puissant de ceux-ci, est le prix relativement élevé qui règne pour la récolte courante, malgré que le rendement final promette d'approcher de très près, si non de surpasser, la production record de 1904-1905. En outre, malgré le fort rendement, les stocks de coton brut en surplus ne sont pas excessifs, étant donné le taux suivant lequel la consommation augmente.



Le Caracul sera encore populaire l'hiver prochain, et il se vendra en noir, castor, brun, et taupe. Les étoffes à manteaux porteront sur le fini cheviot. Un assortiment complet dans ces lignes sera toujours en stock chez Alphonse Racine et Cie.

DE LA MODE EN CHAUSSURES

Les raffinements de la civilisation, l'immense développement de l'industrie, le "Struggle for life", sont autant de forces créant incessamment du nouveau.

L'amour du confortable surtout, les goûts changeants du public, la coquetterie, la vanité et le désir de provoquer l'admiration et la jalousie de son semblable forment la seconde catégorie des facteurs qui amènent les changements de la mode

Le désir de paraître, d'éblouir, de surpasser, est devenu tel que les dames des classes dites supérieures, ne craignet pas de paraître en vedette parmi les demi-mondaines dans les illustrations des principaux journaux de mode.

Le couturier sait bien qu'aux réunions sportives il subit une épreuve tout aussi bien que le favori du turf et il se prépare pour cette épreuve comme on entraîne le cheval pour le succès final.

Sa réputation et sa caisse sont en jeu.

Dans ces réunions sportives, le dessinateur, d'un oeil exercé découvre les modèles qui retiennent son attention. Un rapide croquis fixe la vision et soulage la mémoire. C'est ainsi qu'il se procure la fac-simile des sensationnelles premières et le prochain numéro de son journal commentés et expliqués par un texte savant et imagé.

Dans le vêtement, les professionnels ont tout pour faciliter le lancement d'une mode.

Les bals, les cérémonies publiques ou privées, les réunions mondaines, en un mot toute réunion oû la femme peut se présenter en robe de gala est propice pour le lancement de la mode.

Et ce que nous écrivons pour le couturier s'applique directement à la modiste.

Mais on est en droit de se demander où et quand se crée la mode de la chaussure.

On ne sait trop. Toutefois, il faut reconnaître que, dans notre industrie, c'est la forme qui domine et le modèle de coupe, le patron pour lui donner son nom, ne vient qu'après et comme une suite d'enchaînement, en quelque sorte.

Il est un fait certain cependant, c'est qu'en fait de mode, le cordonnier est en quelque sorte l'esclave du couturier en ce sens que jamais ce dernier, lorsqu'il dessine son modèle, ne se préoccupera de la chaussure, alors que notre confrère pour être dans le vrai devra se préoccuper de la mode du vêtement pour harmoniser la chaussure à concevoir avec la coupe du vêtement adopté.

Car il faut bien l'admettre puisque cela est, les plus indifférents maintenant recherchent l'harmonie autour d'eux par une sorte de snobisme né d'hier, mais qui règne d'une façon impérieuse.

Sans accord dans l'ensemble de l'ajustement, pas d'élégance possible. Est-il niable que de nos jours chacun vise à l'élégance?

Les contrastes choquent en matière de toilettes et deux personnes se promenant ensemble, si l'une d'elles est misérablement vêtue, la différence des mises n'en sera que plus frappante.

Du vêtement à la chaussure, il en est de même: une dame eût-elle les plus beaux atours, un joli chapeau, une riche toilette, des dessous luxueux, si la chaussure ne s'harmonise pas avec ces raffinements accumulés, c'est une déesse qui descend de son piédestal.

Nous avons sous les yeux une collection complète de ce qui se fait de mieux pour le bal, le salon, la ville, et notre fantaisie créatrice se récrée à la vue de cette immense variété de genre et notre pensée s'égare à évoquer les travaux multiples qui ont concouru à la formation de ces objets si variés de genre, et nous repassons dans notre imagination la série de transformations qu'il a fallu accomplir pour du fil du ver à soie former cette botte de satin, et nous revoyons également, les premières peaux rudimentairement tannées et les comparons aux frais chevreaux de toutes nuances qui brillent dans notre collection.

La plupart des nouveautés créées ne sont que des caprices passagers, mais le cerveau humain est devenu si productif et si inventif, que les innovations reconnues pratiques tendent à satisfaire le goût et la tendance toujours de plus en plus grande du confortable tout en tenant compte de la mode.

* * *

C'est dans les vingt dernières années que les modes de chaussures ont changé le plus souvent et nous devons l'éclat de nos peausseries modernes à la substitution des couleurs d'aniline aux couleurs végétales ternes et sans pénétration suffisante, comme sans lustre.

Ces couleurs minérales ont permis d'obtenir non seulement l'éclat, mais encore les nuances les plus variées allant du blanc d'ivoire au noir d'ébène.

Mais les chevreaux et les box-calf ne doivent pas seulement la réputation et la vogue dont ils jouissent à la seule beauté de leurs couleurs délicieuses, c'est plutôt par leur souplesse jointe à une grande résistance, qu'ils sont préférés à toute autre peausserie.

* * *

Dans le domaine de la forme trois genres généraux se partagent la faveur: 1o la forme française qui l'emporte sur ses rivales; 2o la forme américaine dont beaucoup semblent engoués; 3o la forme pratique viennoise, agréée par les populations de l'Europe centrale.

Les professionnels européens s'inclinent devant la forme française à laquelle ils veulent bien reconnaître de l'élégance, mais ils lui reprochent de chausser trop long, ce qui donne pour résultat de replier les pointes, de défoncer les bouts, de déformer promptement la chaussure et la mettre hors d'usage.

Il faut bien reconnaître que cette critique est assez fondée.

Aux Américains, ces mêmes professionnels reprochent d'être extravagants en tout et d'avoir introduit cette extravagance jusque dans la forme de leurs chaussures.

Aussi leurs genres ont-ils peu de succès dans les grandes villes du centre de l'Europe.

Les formes viennoises ont ceci de particulier avec certaines formes françaises dont on n'a pas exagéré la longueur, c'est d'être restées sensiblement les mêmes depuis quinze années et que la clientèle qu'on chausse avec ces formes ne veut pas entendre parler d'autres formes.

L'emploi de formes éprouvées et ne variant que peu de conformation lorsqu'elles sont destinées à recevoir, ne s'oppose nullement à la variété des genres et l'initiative du patronnier reste tout entière.

Il s'agit de donner du chic. Mais là où les créateurs de modèles font bien d'imiter Camille dans ses imprécations, c'est devant la nouvelle mode des robes et des jupes empire qui dissimulent et engloutissent sous leur draperie trop longue, l'oeuvre entière de nos meilleurs artistes qui avaient, dans l'usage des jupes trotteuses, un si puissant auxiliaire.

Il est à craindre que la mode de ces jupes à traîne ne nous ramène la mode des souliers de ville décolletés ou autres.

Fort heureusement que la jupe empire ne va pas à tout le monde.

Mais, bottes ou souliers, nous pouvons d'ores et déjà indiquer une mode qui ne changera pas et des qualités qu'on réclamera éternellement maintenant dans une chaussure quel qu'en soit le genre. Ces qualités sont la légèreté, la souplesse, la résistance et un contact avec le sol des plus agréables.

Seule une fabrication nouvelle peut donner ces résultats et la réunion de ces avantages. La chaussure solide, souple et légère est maintenant, et restera éternellement la chaussures moderne. — (Le Moniteur de la Cordonnerie).

LES GARNITURES DE ROBES

Une des principales garnitures, qui peut être considérée comme la note dominante pour la prochaine saison, est le jais, dit "Dry Goods Economist". Jusqu'à présent on a fait un grand usage des boutons en jais; mais le printemps et l'été ne sont pas des saisons pendant lesquels le jais puisse avoir une grande vogue, autrement que sous forme de boutons; il convient uniquement aux garnitures des robes d'hiver. Aussi, on prétend que, pour l'automne, on verra revivre la mode du jais, ce qui indique une vogue beaucoup plus grande que celle dont cet ornement a été l'objet depuis plus de dix ans.

Il est intéressant de retracer le développement de cette vogue. Débutant dans la bijouterie et les ornements de la chevelure, le jais a fait son chemin jusqu'auprès des modistes et de là est arrivé aux garnitures de costumes et aux boutons.

La quantité limitée de jais sur le marché, pendant la première partie de la saison du printemps, a restreint son emploi, mais on s'est procuré tout ce qui était disponible. Tout le vieux stock de boutons et de garnitures a été sorti et offert en vente.

La demande surpasse l'offre

Les importateurs qui avaient placé leurs ordres suffisamment d'avance pour obtenir livraison des marchandises, les ont vendues à des prix doubles, triples et quadruples des prix d'achat.

Beaucoup des stocks importés ont été réexpédiés directement de la douane aux clients des importateurs, tant la demande était pressante pour les livraisons.

Les détaillants consentaient à payer presque n'importe quel prix, à cause de la forte demande, sachant qu'à leur tour ils pourraient revendre en faisant des profits proportionnels au prix coûtant.

Les manufacturiers américains ont tourné leur attention sur la production des articles en jais, pensant que la demande pour les lignes à bon marché se développerait considérablement pendant l'automne. La période du jais, comme nouveauté avancée, est passée. Le jais est toujours de grand genre et, pendant la saison prochaine, on s'attend à une grande vogue du jais auprès de la classe populaire.

Ce qu'on offre à présent en jais comprend presque tout ce qu'on peut imaginer dans la ligne des garnitures. Les garnitures, bandes, motifs, ornements et boutons en jais sont en une grande variété de styles.

Le jais entre même dans les braids, comme on le voit dans les nouveautés importées de braids à jours avec perles en jais et imitation de jais comme ornementation.

Les garnitures eu jais prennent la forme de berthes, corsages, panneaux de jupes et de jupes de dessus. Sans doute, on fera aussi entrer le jais dans les robes à dessins, car ceci ne serait qu'une expression naturelle de l'intérêt général manifesté pour le jais. Les perles, en jais, en imitation de jais et les cabochons en jais l'emportent sur les paillettes.

Effets métalliques

Parmi les autres lignes importantes de garnitures, figurent les broderies métalliques. Elles sont représentées fortement dans toutes les lignes. Les nets or et argent, en mailles grosses et en mailles fines forment la base des soutaches et des broderies dans les allovers et les bandes.

Les braids ajourés or se combinent aux soutaches en soie et autres braids de fantaisie pour former des bandes. Les braids tissés sur métiers ont des dessins en métal. On voit partout l'éclat métallique.

Une autre nouveauté très intéressante est un cordonnet en satin, forme queue de rat, qui est l'objet d'une nouvelle vogue. On voit cette nouveauté dans toutes les passementeries et tous les ornements pour l'automne, surtout dans les modèles en broderie et soutache sur fond en net, soie brochée et autres tissus. C'est un article tissé sur métier. Toutefois tous les manufacturiers de braid tiennent des assortiments complets en couleur dans plusieurs grosseurs différentes.

Produit d'abord en noir et en blanc uniquement, le cordonnet queue de rat est fait maintenant dans toutes les couleurs. On le vend, comme la soutache, en pièces de douze et de vingt-quatre verges. On pense qu'il remplacera la soutache dans les vêtements de haute élégance.

Autres effets en cordonnet

On offre aussi d'autres petits cordonnets qui seront employés pour le même usage; un cordonnet en satin uni, tissé en effet plat, sera employé de la même manière que le cordonnet queue de rat. Le braid "President", à peu près de la même classe, se voit dans une ligne complète de couleurs.

Un braid étroit en satin, avec un bord mince en métal, se substitue parfaitement à la broderie à la main. Ce braid, avec les cordonnets déjà mentionnés, entre largement dans la fabrication des passementeries et ornements de la saison.

Ce braid, une fois appliqué, forme bien l'effet d'une broderie à la main. Il n'est pas dispendieux et fait beaucoup d'effet.

Les grands couturiers et couturières ont beaucoup employé cette nouveauté pendant la saison du printemps. On s'attend à ce que la vente des braids étroits et des cordonnets en satin soit générale en automne.

Les boutons

Les boutons ont eu une vente des plus remarquables pendant les deux dernières saisons. Depuis l'introduction des effets Directoire, il y a un an, les boutons sont une garniture presque essentielle des costumes complets, jupes indépendantes et robes. On voit quelquefois jusqu'à cinq cents boutons sur un seul costume.

En ce moment un fort intérêt se manifeste pour les boutons, et des nouveautés spéciales pour tissus lavables se vendent bien dans tous les magasins de détal. En plus d'un certain nombre de nouveautés en boutons de nacre, il y a des boutons brodés, recouverts de crochet et de braid pour emploi sur les tissus tan lavables.

La soutache et les braids "coronation" en coton forment la couverture des boutons; il y a aussi beaucoup de hautes nouveautés en crochet en coton blanc; que l'on aime spécialement à employer avec les garnitures en dentelle irlandaise.

Les lignes d'automne porteront beaucoup de boutons couverts de soutache et autres braids en soie. Beaucoup de nouveaux dessins ont été faits dans ces lignes, et quand on regarde les échantillons, on est impressionné par l'étonnante ingéniosité requise pour la production des nouveaux dessins. Comme il a déjà été dit, les boutons de jais seront fortement en évidence. Les consignations de ces boutons importés presque chaque semaine sont immédiatement distribuées après réception, tellement la demande actuelle est pressante.

ADOPTION DU SYSTEME METRIQUE PAR LE DANEMARK

Le Parlement danois, après avoir en principe adopté le système métrique, a laissé au roi le soin de fixer la manière dont il serait appliqué. Une commission spéciale lui a proposé les dates suivantes

A partir du 1er avril 1910, le système métrique sera appliqué dans le calcul de toutes les taxes officielles et en particulier des droits de douane. A partir de la même date, il sera permis d'employer les poids et mesures du système métrique dans le commerce et dans les transactions de tout ordre, si les parties sont d'accord à cet égard. L'application obligatoire et générale du système métrique aurait lieu à partir du 1er avril 1912.



"TISSUS ET NOUVEAUTES"

(TISSUES & DRY GOODS)

EDITION DE LUXE

Montréal, Juillet 1909.

Vêtements de la Marque Shield

POUR TOUS LES BESOINS EN FAIT DE CONFECTIONS

Assortiment entièrement nouveau de vê-tements confectionnés, ainsi que beaucoup de lignes additionnelles. ::: ::: :::



Tous les articles en Vêtements pour Dames, Jeunes Filles, Enfants et Garçonnets. ::: ::: :::



Voila ce que nos Représentants Spéciaux offrent pour le Printemps.

BLOUSES EN SOIE LAWN ET EN NET

Ne manquez pas de voir nos Blouses en Lawn à $9.00, $12.00 et $15.00 la douzaine. Nous laisserons la question de la commande à votre propre jugement.

Valeurs spéciales en blouses en net à $1.75, $2.25 et $2.75. Ce sont des articles leaders pour le commerce de Noel. Blouse spéciale en taffetas noir (s'ouvrant en avant et en arrière) à $2.25.

L'assortiment comprend aussi une grande variété de blouses genre tailleur unies et de couleur.

ROBES LAVABLES POUR DAMES

Tabliers blancs et de couleur, (50 lignes).
Robes d'intérieur.
Peignoirs en coton pour Dames.
Robes de chambre.

LIGNES POUR GARÇONNETS

Tout ce que vous pouvez désirer pour le jeune garçon se trouve dans nos lignes, aux prix corrects. Costumes complets en tissus lavables et en laine pour Garçonnets, Blouses lavables.

Culottes lavables et en laine pour Garçonnets, etc.

LIGNES POUR ENFANTS

Toutes les lignes pour enfants, (soie, coton et laine), Bottines et Souliers de jeunes enfants, Manteaux en Cachemire pour jeunes Filles, coiffures pour jeunes Garçons, jeunes filles et jeunes enfants. etc.

Notre représentant fera plus tard un voyage spécial avec des jupes en drap et lavables, des costumes en cotonnades, des manteaux pour la pluie, etc.

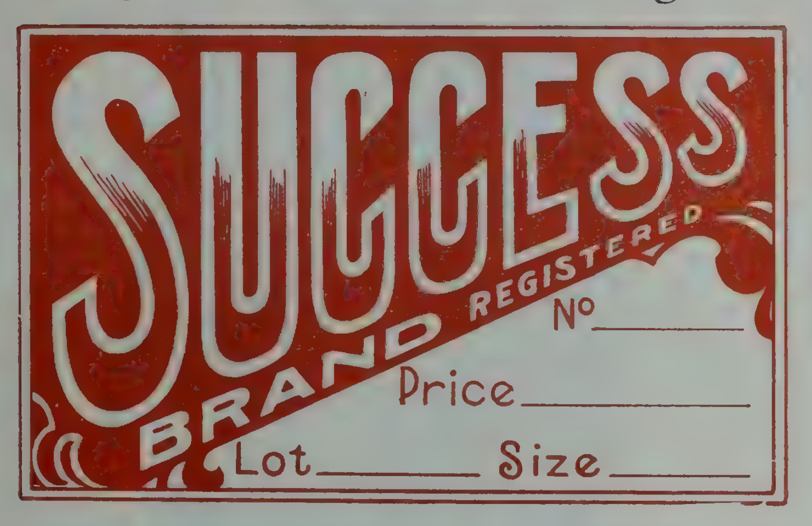
Dans votre propre intérêt, examinez avec soin notre assortiment d'échantillons. Vous saurez alors pourquoi ce département se développe aussi rapidement.

GREENSHIELDS LIMITED, Montréal



VOICI L'ETIQUETTE

qui parait sur la nouvelle ligne de



OVERALLS SUCCESS

Couvrant un assortiment

de 3 Vêtements - Overalls - Tabliers à Bavette - " Smocks "
en 3 Pesanteurs - 6 onces - 7 onces - 8 onces
et 3 Couleurs - Noir - Bleu - "Gold Back"

27 Vêtements en tout

Les **OVERALLS SUCCESS** seront faits du Denim absolument le meilleur que l'on puisse acheter et auront toutes les bonnes caractéristiques qu'un Overall puisse avoir. Ils sont garantis sous tous les rapports par les Manufacturiers et tous les marchands sont autorisés à rembourser le plein prix d'achat si un vêtement leur est renvoyé à cause d'un défaut. Ils seront fournis par le commerce de gros aux prix suivants :

6 onces	7 onces	8 onces
$8.25	**$8.75**	**$9.50** par douzaine

Si votre Marchand en Gros ne tient pas cette ligne, écrivez-nous. En stock après le 1er octobre.

Converters' Co. Limited.

Montreal



Pensez aux Dix Marchands de Nouveautés qui ont le mieux réussi

au Canada pendant les 60 dernières années. Neuf d'entre eux, selon toute probabilité, ont acheté le gros volume de leurs marchandises dans la maison John McDonald & Company, Limited.

Ce n'est pas une coïncidence. Simplement, les marchands entreprenants, qui ont réussi, se sont aperçus qu'ils pouvaient obtenir une meilleure valeur et un meilleur service dans cette maison, que dans toute autre.

Leur jugement dans cette importantante question des achats est grandement responsable de leur succès.

Cette contribution à la prospérité des marchands de nouveautés canadiens est devenue une habitude chez nous. Il y a si longtemps que nous nous en occupons que nous nous en tirons bien.

En même temps, les traditions du passé n'ont rien à faire avec ce que nous accomplissons aujourd'hui, sauf la détermination toujours dominante de maintenir notre réputation de maison d'affaires intègre et de traitement généreux, qui nous a toujours caractérisés.

Cela veut dire que cette réputation s'affermit chaque jour.

Toujours en stock !

¶ Ligne complète de Chemises Blanches et de Couleur.

¶ Tous les Nouveaux Styles en Faux-cols. Assortiment Complet de Merceries pour Hommes.

¶ Dernières Nouveautés en Cravates d'Hommes.

¶ Si votre voyageur n'est pas encore allé vous voir, faites-nous le savoir, et nous nous ferons un plaisir de vous l'envoyer.

TOOKE BROTHERS Limited,

MONTRÉAL

Manufacturiers et Importateurs de MERCERIES pour Hommes.

CARSON PIRIE SCOTT & CO.

CHICAGO

Cette maison, pour son volume d'affaires et ses méthodes progressives, est renommée comme une des plus importantes maisons de l'Amérique; elle a *deux* départements de papier à tapisserie dans son énorme établissement de la rue State. Dans chacun de ces départements, les célèbres

Patrons et Publications de Modes McCall

sont vendus exclusivement. En tout, soixante pieds de comptoir et d'espace de plancher sont consacrés aux Patrons et Publications McCall.

¶ Une douzaine de jolies vendeuses sont occupées constamment à vendre les Patrons McCall, la grande brochure McCall concernant la mode et le magazine McCall. Ce magasin distribue annuellement un demi-million de brochures McCall concernant la mode.

¶ Le magasin Carson Pirie, Scott & Co. n'est qu'un des milliers de magasins de nouveautés où les Patrons McCall et les Publications McCall sont vendus à l'exclusion de tous les autres patrons et autres publications. Il est évident que les meilleurs magasins doivent vendre les meilleurs Patrons—les Patrons préférés partout par la majorité des femmes.

¶ La manufacture McCall canadienne, bien établie, l'établissement le mieux outillé et le plus vaste qui existe dans le Dominion, fait qu'il est possible d'offrir au commerce canadien les Patrons et les Publications McCall concernant la mode avec tous les avantages de termes bas, livraisons, etc., dont jouissent les commerçants des Etats-Unis.

¶ Demandez les conditions et des échantillons. Vous n'encourez aucune obligation.

¶ Adressez-vous au bureau principal, New York.

THE McCALL COMPANY

LA PRINCIPALE MAISON DE PATRONS EN PAPIER D'AMERIQUE

236 à 246, 37ème Rue Ouest, - - New York

CHICAGO SAN FRANCISCO TORONTO, CANADA

N'est pas dans le Trust. N'a de liaison avec aucune autre maison.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547 Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL, Can.**

Vol. X MONTREAL, JUILLET No 7

ENCOURAGEONS NOS INDUSTRIES

Nos manufactures Canadiennes ont plus ou moins souffert de la répression commerciale qui, pendant les deux dernières années, a affligé le monde entier. Le travail de nos ouvriers a été d'autant favorisé que l'excès de production dans d'autres pays a cherché et trouvé pour nombre d'articles une issue au Canada.

Il y a chez nous un engouement peu réfléchi pour les marchandises de fabrication étrangère. Certains articles de notre propre industrie peuvent être avantageusement comparés à des produits similaires venus du dehors, et comme prix et comme fini.

Mais le mot "importé" exerce sur bon nombre d'acheteurs un effet presque magique; ils n'hésiteront pas souvent à payer un prix plus élevé pour une marchandise "importée" de moindre qualité que l'article domestique.

Nous avons déjà dit ici même combien il importe que nos industries prospèrent, mais il est nécessaire que nous les encouragions, que nous les aidions par la préférence que nous donnerons à leurs produits, à atteindre le degré de prospérité que, tous sans exception, nous leur souhaitons du fond du coeur.

La période de dépression commerciale dont nous parlions plus haut a virtuellement pris fin; avec une excellente récolte qui, nous l'espérons, ne nous fera pas défaut, nous pouvons prévoir un mouvement d'affaires intense.

Pendant les deux années dernières chacun a plus ou moins serré les cordons de sa bourse; beaucoup même ont limité leurs dépenses au strict nécessaire, à l'indispensable.

Avec les temps meilleurs qui sont arrivés, l'argent doit nécessairement circuler plus librement. Nous pouvons aider à cette plus grande et plus facile circulation de l'argent en donnant du travail à nos ouvriers, c'est-à-dire en achetant des marchandises Canadiennes, des produits Canadiens.

L'ouvrier qui travaille est un gros consommateur et, si toutes nos manufactures pouvaient travailler à plein collier, à plein rendement, il en résulterait une activité commerciale qui se ferait sentir dans toutes les branches du négoce.

Il y a quelques années, les manufacturiers Canadiens ont entrepris une campagne pour faire apprécier aux consommateurs les mérites et les qualités des produits Canadiens. L'étiquette "Made in Canada" qu'on voyait partout était un appel à tous les patriotes, une bannière, en quelque sorte, derrière laquelle devaient se ranger toutes les personnes soucieuses de la prospérité industrielle du Canada. Elle a eu son utilité, car elle a fait des conversions. Ceux qui ont voulu regarder de près les marchandises à l'étiquette "Made in Canada", ont pu se convaincre qu'elles valaient bien, après tout, quantité de marchandises importées et qu'elles ne coûtaient pas plus cher.

Nous engageons nos lecteurs, les marchands, à faire dans leurs magasins, dans leurs vitrines une place aussi large que possible aux produits de l'industrie Canadienne. Qu'ils sachent bien qu'en travaillant à répandre les produits Canadiens, ils travaillent en même temps dans leur propre intérêt. En entretenant l'activité des manufactures, ils provoquent en même temps la consommation des produits de leur commerce, car l'ouvrier qui travaille dépense, c'est-à-dire consomme.

Les manufacturiers Canadiens se préparent à entrer de nouveau en campagne pour persuader le public qu'il se doit à lui-même d'encourager les diverses industries Canadiennes; nous sommes persuadés d'avance qu'ils trouveront auprès des marchands toute l'aide et tout l'appui voulus pour mener à bien leur entreprise.

LA FERMETURE A BONNE HEURE

La question s'éternise. Les marchands de détail ne se tiennent pas pour battus, à la suite du jugement de la Cour Suprême qui a maintenu la validité du règlement adopté par le Conseil Municipal de Montréal.

La cause sera portée en Angleterre devant le Conseil Privé. Avis en a été donné officiellement à l'avocat en chef de la Cité.

Il faudra donc attendre quelques mois encore avant que la question de la fermeture à bonne heure soit tranchée, mais alors elle le sera définitivement, sans nouveau recours possible.

Il est à désirer, tout autant pour les employés que pour les patrons, que le jugement définitif soit rendu au plus tôt.

GENRE DE CHANTAGE INSIDIEUX

Dans un numéro récent d'un journal commercial, dit notre confrère le "Canadian Grocer", il y avait dans une colonne le rapport d'une assemblée de marchands en détail à laquelle avait été nommé un comité chargé d'obtenir du commerce de gros des dons pour un pique-nique qui doit avoir lieu cet été. Dans la colonne la plus voisine du même numéro du journal était le rapport d'une assemblée de marchands de détail d'une autre ville. Ces marchands se prononçaient fortement contre les demandes de dons qui leur sont faites de temps en temps en faveur de diverses organisations, demandes qu'on qualifiait comme "absolument odieuses".

Notre confrère ajoute:

La sauce qui convient à l'oie, convient également au jars. Tout le système est mauvais. Tout cuvier doit reposer sur son propre fond. C'est une sorte d'assaut et rien autre. Quand un client, consommateur ou détaillant, cherche à obtenir des dons pour un pique-nique ou quelque

autre fonction sociale, de ceux auxquels il achète, il pratique un genre de chantage insidieux.

Le remède repose surtout entre les mains du détaillant. Qu'il refuse de se laisser prendre à la gorge et qu'il ne prenne personne à la gorge.

POUR BIEN TRAVAILLER

Un physiologiste français connu, M. Ferré, s'est demandé si on travaille mieux debout qu'assis, et si d'autre part, comme on le dit, on fait bien de se reposer pour mieux travailler ensuite.

On sait que dans une foule de métiers, ouvriers, artisans ou artistes, détestent demeurer assis quand ils ont à effectuer un travail qui demande de l'application, de la légèreté de main, une habileté ou un soin spécial; et il semble réellement qu'on a plus d'indépendance de mouvements dans cette position. Or, M. Ferré a effectivement constaté que le travail fait quand on est debout est d'un dixième supérieur au travail que l'on fait assis, au point de vue de l'effort musculaire que l'on peut fournir: seule chose à peu près possible à mesurer physiquement. Et cette puissance supérieure de travail se maintient très longtemps; mais il va de soi que l'homme debout, quand il arrive à la fatigue, est beaucoup plus las que l'homme qui est demeuré assis.

C'est également une tradition chez les ouvriers, et aussi chez les écoliers, les professeurs et les patrons d'ateliers, que le travail du lundi matin est pénible, mauvais, qu'il faut une sorte de mise en train, que l'arrêt très prolongé du dimanche repose certainement, mais qu'il fait pour ainsi dire perdre l'habitude du travail Or, là aussi les traditions ou ce qu'on appelait parfois des préugés, sont pleinement confirmées par les expériences de M. Ferré, qui ont prouvé qu'un arrêt très prolongé entraîne ensuite une diminution de la puissance de travail par rapport à ce qu'elle était avant l'arrêt; tout au contraire, un arrêt de cinq à dix mnutes seulement est suivi d'un accroissement très sensible de la puissance musculaire. On devrait en déduire dans la pratique qu'il vaut mieux s'arrêter fréquemment pour peu de temps, que rarement en faisant durer la période de repos. Ces expériences confirment l'excellente coutume que l'on a, dans les marches militaires, de ne pas faire souvent une longue halte.

Il y a une limite à la somme totale de travail que vous pouvez donner. Ne croyez pas que vous puissiez ajouter beaucoup à cette somme en travaillant la nuit et le dimanche.

UN CONSEIL AUX ACHETEURS

Un acheteur qui est devenu vendeur, dit ce qui suit au sujet de la manière de traiter les vendeurs:

"Je ne peux que vous expliquer quelle a toujours été ma règle de conduite; j'ai trouvé qu'elle était avantageuse, d'abord parce qu'elle me mettait en rapports amicaux avec les vendeurs et, en second lieu, parce que leur bonne disposition d'esprit vis-à-vis de moi me donnait un avantage matériel en de nombreux cas. J'ai trouvé qu'il était profitable de traiter loyalement les vendeurs, car les acheteurs ne devraient pas oublier que les vendeurs sont des êtres humains, et vous ne savez jamais à quel moment vous pouvez avoir besoin de leurs bons services. J'avais fait placer au-dessus de mon pupitre un écriteau avec ces mots: Les vendeurs sont reçus tous les jours entre 9 heures et midi. J'avais coutume de passer devant les rangs des vendeurs qui attendaient et de demander à ceux que je ne désirais pas voir de repasser plus tard. Si, après cela, ils continuaient à attendre, c'était leur affaire. Je donnais la préférence à ceux qui devaient prendre un train, et un écriteau les prévenait de m'indiquer l'heure de leur train. Très peu de ces vendeurs essayèrent de me tromper. Ceux qui le firent furent traités froidement par moi dans la suite".

LES PERTES DANS LES MAGASINS DE DETAIL

Il y a trois choses importantes qui contribuent à la faillite:

Premièrement. Ignorance des dépenses générales du magasin; par conséquent, ignorance du prix que le marchand doit exiger pour ses marchandises afin d'être certain de les vendre à profit.

Deuxièmement. Omission de marquer les prix de chaque article ou de la demi-douzaine d'articles, suivant la nature des marchandises et de maintenir alors des prix exacts ; quand ces prix sont bien marqués; il est presque impossible qu'un employé fasse une erreur et vende une marchandise à un prix trop bas.

Troisièmement. Manque de connaissance des marchandises qui rapportent ou qui ne rapportent pas de profit et de la proportion des ventes totales qui ne sont pas profitables ; manque de connaissance de la manière dont on doit changer les articles non profitables pour d'autres qui rapportent du profit.

Quatrièmement. Manque de personnel, ce qui empêche le marchand d'étudier les conditions du marché et de former des plans pour augmenter ses affaires.

Cinquièmement. Achats trop considérables qui ont pour résultat de réduire le crédit et d'occasionner des pertes de profit sous forme d'escompte, parce que le commerçant achète plus de marchandises qu'il n'en peut payer au comptant et parce que ces marchandises lui coûtent davantage, étant achetées à plus long terme, que si ce commerçant était resté en situation de les payer au comptant, de profiter d'un escompte. Le marchand qui fait des achats trop considérables ne se rend pas compte que des affaires, pour une valeur d'un dollar, ne peuvent être faites pour moins que le double de cette somme, au comptant ou à crédit.

Pour mettre bon ordre à la première de ces pertes, il est nécessaire de connaître exactement le montant des dépenses du magasin. Rien ne doit être négligé. Le prix des articles doit figurer exactement dans les livres, sans négliger le prix de revient du papier d'emballage et de la ficelle employée pour attacher les paquets. Voici d'autres questions à considérer: Il ne faut pas perdre plus d'un pour cent sur les comptes arriérés; il faudrait compter sur six pour cent d'intérêt pour le capital placé.

Quand tout a été bien compté, il y a encore une crainte qu'on ne commette une erreur plus grave en omettant de chiffrer le pourcentage nécessaire dont il faut augmenter les ventes au lieu d'indiquer le prix que les marchandises coûtent. Une erreur que font beaucoup de marchands consiste à augmenter de quinze pour cent le prix qu'ils ont payé pour leurs marchandises et à se figurer qu'ils font un profit de quinze pour cent sur leurs ventes. Il faudrait ajouter à cela au moins cinq pour cent.

Pour qu'un marchand soit certain de faire de bonnes affaires, il faut qu'il ait une connaissance exacte des prix de revient des marchandises et des dépenses de son établissement. A tous les autres points de vue, les affaires peuvent être conduites correctement et avec soin ; mais si on ne remédie pas à la première perte, celle-ci entraîne la faillite.

PRECAUTIONS CONTRE LE FEU DANS LES MANUFACTURES

Quelques suggestions pour l'élimination des incendies dans les manufactures sont données dans une brochure publiée par la Hartford Fire Insurance Co. L'avantage de fermer la porte de l'étable avant que le cheval soit volé est chose proverbiale. Il n'est pas moins évident que le moment de mettre la maison en ordre, c'est avant que le feu ne se déclare. Les incendies au Canada sont beaucoup plus désastreux que dans les pays européens. La perte annuelle par tête d'habitant est de nombreuses fois plus élevée; tous les efforts devraient avoir pour but de réduire ce gaspillage. Là est le moyen d'obtenir une assurance à meilleur marché.

Voici quelques-uns des avis donnés aux manufacturiers:

Propreté

Rappelez-vous que la propreté et la surveillance sont les premières choses qui contribuent à empêcher un incendie; rendez chaque contremaître directement responsable de l'inspection d'une partie de l'établissement chaque soir; que ce soit la dernière chose qu'il fasse avant de rentrer chez lui; qu'il s'assure que tous les déchets huileux, les matières de rebut ont été enlevés et que tout est en bon ordre. Qu'il vous fasse un rapport, faites des arrangements de manière à ce que vous sachiez que cette tâche a été accomplie. Le veilleur de nuit devra contrôler ce système.

A des intervalles réguliers, exigez que votre surintendant, le directeur de votre manufacture ou tout autre homme bien renseigné fasse une inspection complète, se servant d'un rapport spécialement préparé qui devrait être rempli et adressé à vous en indiquant les résultats de l'inspection. Ces rapports devraient couvrir non seulement les conditions qui concernent la propreté, etc., mais également celles de la machinerie, des coussinets, le besoin de réparations ou de nouvelles pièces, l'arrangement des stocks de manière à éviter l'embarras, etc.

Apportez une attention particulière à vos salles d'expédition et de réception, à l'empaquetage du matériel et aux boîtes vides qui sont sujettes à s'accumuler, à moins qu'on n'y veille sérieusement.

Si vous employez de la paille, du papier ou d'autre matériel léger d'empaquetage, n'ayez sous la main que la fourniture nécessaire pour un jour dans une boîte ou une cuve doublée d'asbeste et de fer-blanc avec une porte arrangée de manière à se fermer automatiquement quand un incendie se déclare.

N'employez pas la sciure de bois, des déchets et autre matériel combustible pour recevoir l'huile qui tombe des coussinets ou d'ailleurs, mais procurez-vous des récipients en métal et faites-les vider régulièrement.

Quand des presses d'imprimerie ou d'autres machines qui emploient en excès de l'huile, sont posées sur des planchers combustibles, ces planchers devraient être couverts d'une forte feuille métallique. Tous les déchets, les boîtes vides et autres matières inflammables inutiles devraient être enlevés chaque jour de l'établissement. On devrait faire spécialement attention à la propreté en arrière des tuyaux à vapeur des radiateurs, les cages d'ascenseur, les escaliers, les ouvertures d'aération, les caves, les salles de toilette et dans toutes les places où de tels matériaux pourraient s'accumuler. Un soin spécial devrait être pris dans les manufactures de bonbons, les salles à peinture, les beurreries, etc., pour empêcher l'accumulation de matières inflammables sur le plancher et sur les murs.

Salles de séchage

Il ne faut pas négliger le risque de feu dû aux salles de séchage et aux machines de séchage, quelque soit le matériel qu'on y fait sécher; maintenez-les en dehors de vos bâtisses ou séparez-les d'une manière sûre.

Surveillez les coussinets du ventilateur. De longs tubes d'alimentation souvent se bouchent et suppriment l'approvisionnement d'huile. Tenez les tuyaux à vapeur libres de bois et autres matières.

Maintenez dans un état de propreté absolue l'intérieur du séchoir. Rendez un homme responsable des conditions générales du séchoir.

Là où on emploie des ventilateurs qui attirent l'air extérieur, des grillages devraient également être employés pour empêcher que les ventilateurs n'attirent à l'intérieur des étincelles et qu'ils ne les poussent dans le séchoir. Les ventilateurs ne devraient jamais être placés dans les chambres des chaudières.

S'il y a des fenêtres ou d'autres ouvertures dans les murs, ou dans le toit, elles devraient être aussi grillagées. Rappelez-vous que le contenu du séchoir est dans une condition qui lui permet de s'enflammer facilement.

Les conduits d'air menant au séchoir devraient être pourvus de registres automatiques, de manière à ce que le feu ne puisse pas se propager par leur intermédiaire à d'autres portions de la manufacture en cas d'un désastre au séchoir.

Les murs, les planchers, les cloisons et les plafonds des chambres de séchage, s'ils sont en bois, devraient être posés avec une épaisseur d'asbeste d'un huitième de pouce couvert d'une feuille métallique, avec une porte doublée de la même manière ou faite en métal.

Les murs et plafonds creux devraient être évités. S'il est besoin d'une meilleure isolation, des espaces devraient être remplis de matières incombustibles.

A l'intérieur, des appareils de chauffage, tels que poêles, fournaises, torches ou becs de gaz ouverts ne devraient jamais être employés en aucune circonstance. Installez dans la chambre de séchage un tuyau à jet de vapeur muni d'une valve qui peut être manoeuvrée de l'extérieur.

Les petites boîtes de chaleur sèche devraient être construites entièrement en métal, les tuyaux à vapeur étant supportés sur du fer et posés de manière à permettre l'enlèvement facile de la poussière et des petits morceaux de bois. Si vous avez des boîtes de vieux modèle, elles devraient avoir des portes sur toute la longueur de leur partie avant au-dessous des tuyaux à vapeur pour permettre l'enlèvement des déchets combustibles.

N'oubliez pas que l'opération du séchage est une des plus hasardeuses dans une manufacture.

Huiles, gazoline et autres liquides inflammables

Evitez l'usage de la gazoline, du naphte, de la benzine, etc., autant que possible. Ne tenez pas ces substances près de votre établissement sans un permis écrit de vos compagnies d'assurance, car autrement, vous pourriez rendre nulle vos polices. Là où la gazoline doit être manipulée, elle devrait toujours l'être à la lumière du jour uniquement et seulement dans des récipients approuvés et ne coulant pas.

La principale provision en excès de la quantité nécessaire pour l'usage d'un jour devrait être emmagasinée dans des réservoirs métalliques approuvés, situés en dehors des bâtisses, sous terre, le dessus du réservoir devant être au moins à deux pieds au-dessous de la surface du sol. Emmagasinez vos huiles, peintures et vernis dans un magasin séparé de la manufacture.

N'employez pas de naphte pour le nettoyage, si la lessive et l'eau chaude suffisent. Si vos procédés exigent des dissolvants inflammables ou des substances faisant courir des risques en quantités appréciables, ayez une bâtisse séparée pour la mise à exécution de ces procédés. Ne permettez jamais qu'il y ait dans la manufacture une provision de ces substances pour plus d'un jour. Le tétrachlorure de carbone est un bon dissolvant qui ne brûle pas; un mélange d'un tiers de benzine et de deux-iters de tétrachlorure de carbone en volume ne brûle pas.

N'employez jamais la sciure de bois ou toute autre matière combustible pour recevoir l'huile qui dégoutte des machines. Dans tous les endroits où on emploie de la peinture ou du vernis, couvrez le plancher de métal et maintenez-le libre de toute accumulation.

Ayez des récipients avec des couvercles équilibrés en métal ou revêtus de fer-blanc, avec des attaches fusibles pour se fermer automatiquement en cas de feu. Comme protection supplémentaire, munissez tous les récipients de tuyaux de trop plein aboutissant au dehors de la bâtisse et à une distance sûre. Là où on emploie des liquides inflammables, maintenez des seaux de sable prêts à être employés en cas d'incendie.

N'employez pas d'huile pour nettoyer les outils tranchants automatiques, si des solutions de savon suffisent; ces dernières sont employées avec succès par beaucoup de manufacturiers.

Combustion spontanée

Une combustion spontanée peut se produire dans toute accumulation de matériel combustible sujet à l'oxydation ainsi que dans toute masse huileuse de fibres finement divisées. Par conséquent, il ne faut jamais entasser de telles substances si cela peut être évité. Une humidité modérée, de la chaleur et une mauvaise ventilation favorisent la combustion spontanée, tandis que la sécheresse, une température basse, une bonne ventilation la retardent.

Partout où des déchets de coton doivent être employés, gardez les déchets huileux dans des récipients en fer-blanc se fermant automatiquement, que l'on peut se procurer chez n'importe quel marchand. Eloignez-les de la manufacture chaque soir et brûlez-les. Cette précaution s'applique également aux chiffons, aux pièces de drap employées dans les salles de finissage par les fabricants de meubles.

Eclairage

Ne surchargez pas votre système d'éclairage électrique, ne le laissez pas devenir trop vieux avant de le remplacer, placez des arrêts d'étincelles autour de toutes les lumières à arc découvert.

Ne laissez jamais des lumières électriques incandescentes s'appuyer contre des matières combustibles. Evitez les longs cordons flexibles et ne raccourcissez jamais ou n'attachez jamais de quelque autre manière les cordons en faisant des boucles sur des clous ou des parties métalliques de machine. Dans les salles où on emploie de la gazoline, du naphte ou de la benzine, des globes à l'épreuve des vapeurs devraient être employés et les commutateurs devraient être placés en arrière des salles pour empêcher tout danger qu'une étincelle enflamme les vapeurs.

Protégez toutes les boiseries au-dessus et à côté des becs de gaz (à 2½ pieds) par un revêtement en asbeste et en ferblanc. Employez des becs de gaz rigides si cela est possible. S'il est nécessaire d'avoir un bec de gaz mobile, employez toujours un globe muni d'une garniture en toile métallique de telle sorte que la flamme ne puisse pas venir en contact avec les substances inflammables.

Les tuyaux à gaz flexibles en caoutchous sont excessivement dangereux. Evitez leur emploi si possible. Quand des tuyaux flexibles sont absolument nécessaires, placez les valves de fermeture là où le tube est relié au tuyau de gaz—et non au brûleur. Il est bon de prendre des dispositions pour que tout le courant électrique et le gaz puissent être fermés et ne pénètrent pas dans l'établissement quand ce dernier est fermé pour la nuit.

Entretien

Rappelez-vous que si vous ne tenez pas votre machinerie ou votre outillage en bonne condition, vous encourez un risque d'incendie. Dans certaines classes de manufactures, la plus grande partie des incendies est causée par le frottement et des accidents dûs à une machinerie mal entretenue. Rendez un certain homme ou plusieurs hommes responsables de la lubrification des coussinets et de leur nettoyage.

Ne reliez jamais une machine qui émet d'habitude des étincelles à un système de soufflerie pour enlever les copeaux ou toute substance inflammable.

N'encombrez pas votre manufacture. La machinerie qui est difficile à atteindre ou de laquelle on ne peut pas approcher sans danger physique, ne sera probablement pas bien huilée.

Lavez parfaitement les boiseries exposées aux étincelles de locomotive ou autres machines et tenez toujours en bon état les vitres des fenêtres situées près de la voie ferrée.

S'il est nécessaire d'aménager des ouvertures pour la ventilation dans des toits ainsi exposés, protégez-les par des grillages métalliques à mailles fines.

Ayez des armoires en métal pour les vêtements de vos ouvriers qui sont presque toujours imbibés de graisse, d'huile, de peinture ou qui contiennent des allumettes ou des pipes non éteintes.

Il ne faut pas empiler du stock contre les portes aménagées en cas d'incendie et ces portes ne devraient pas être obstruées par des rayons ou de quelque manière que ce soit. Il vaut mieux tenir tout le stock ou matériel à au moins deux pieds des portes d'incendie et munir ces portes de gardes assez fortes qui maintiennent en permanence un espace clair.

Maintenez toujours en bon ordre vos portes et vos volets d'incendie.

Les portes automatiques devraient être essayées chaque jour et leurs glissières maintenues exemptes de malpropreté. Une très petite quantité de malpropreté sur les glissières empêche souvent la fermeture automatique des portes. Réparez le plâtre brisé et les trous des murs et des cloisons de manière à empêcher que ces endroits ne servent de logement à des allumettes et à des cigarettes jetées imprudement, car les feux qui débutent dans des endroits cachés sont difficiles à éteindre.

Empêchez les employés de fumer.

Il est bon d'entourer un établissement manufacturier d'une clôture bien fermée, particulièrement les manufactures où on travaille le bois. Près de 30 pour cent de tous les incendies arrivant dans les clos de bois sont l'oeuvre d'incendiaires.

Protégez tout le stock; aménagez le sous-sol avec des drains aboutissant à l'égout; ayez aussi des ouvertures d'écoulement aux étages supérieurs.

Les endroits cachés sont dangereux. Ils donnent asile à la poussière, aux nids de rats et il est difficile de les atteindre en cas d'incendie.

Pouvoir moteur et chaleur

Les chaudières devraient être placées dans une salle ou une bâtisse séparée avec un mur en brique ou en pierre de douze pouces, et les ouvertures de communication, s'il y en a, devraient être protégées par des portes à l'épreuve du feu.

Les ouvertures de la bâtisse principale au-dessus du toit de la bâtisse des chaudières devraient être protégées par des volets d'incendie ou des fenêtres en verre armé placé dans des cadres métalliques, à moins que la bâtisse des chaudières ne soit à l'épreuve du feu, ce qui est préférable et, en somme, plus économique. Au-dessus des chaudières, il devrait y avoir un espace libre d'environ trente-six pouces, jusqu'à la toiture combustible non protégée ou jusqu'au matériel situé au-dessus, et d'au moins dix-huit pouces jusqu'au matériel combustible non protégé situé de part et d'autre des chaudières. Si les chaudières n'ont pas un revêtement en brique, ces distances devraient être portées à 48 pouces et 36 pouces respectivement.

La condition mentionnée dans le paragraphe précédente ne peut pas concerner toutes les surfaces combustibles qui sont situées au-dessus des chaudières et qui devraient être protégées par du papier d'asbeste d'une épaisseur d'un-huitième de pouce, couvert d'une feuille métallique arrangée de manière à suivre la surface du bois et à ne laisser aucun espace caché.

Les tuyaux de cheminée métalliques passant à travers des toits combustibles devraient avoir autour d'eux un espace libre d'au moins douze pouces et être pourvus d'un manchon métallique s'étendant au moins à 6 pouces au-dessus et au-dessous des chevrons du toit.

Ne placez jamais un matériel combustible sur les chaudières ou les carneaux pour les faire sécher.

Les machines mues par le gaz ou la gazoline devraient être d'une installation et d'un type approuvés.

Les moteurs et générateurs électriques devraient être installés et examinés conformément aux exigences du code électrique.

Les appareils de chauffage à feu nu ne devraient jamais être placés dans des salles où l'on travaille le bois, où l'on fait de la peinture, du vernissage ou du tapissage, ni dans les salles où l'on manipule des matières inflammables, gazoline, etc.

Les tuyaux de vapeur ne devraient pas être enveloppés d'une matière combustible.

Les tuyaux de chauffage à la vapeur devraient être protégés par un collier métallique avec un espace d'air d'au moins un demi-pouce là où des tuyaux traversent des cloisons, des planchers, etc.

Les forges devraient être placées sur un plancher protégé par du métal et les enclumes devraient être gardées de la même manière.

Explosion

Tout corps solide combustible explose quand il est en suspension dans l'air sous forme de poudre fine en proportion convenable et qu'on y met le feu. Par conséquent, il faut vous assurer que les procédés employés dans la manufacture évitent de pareilles conditions. Ces explosions sont souvent très violentes. Des matières ayant ainsi explosé sont l'amidon, la farine, le charbon, le liège, la poussière et la balle des grains, le sucre en poudre, la sciure de bois fine et autres substances similaires.

Maintenez une bonne ventilation dans les salles où des vapeurs de liquides inflammables sont émises. Autrement, il y a danger d'explosion si une flamme existe dans cette salle ou si des étincelles s'y produisent.

Précautions et protection contre le feu

Exigez que vos employés n'emploient que des allumettes de sûreté. Fournissez ces allumettes au prix du gros, s'il est nécessaire. La présence d'allumettes ordinaires ou d'allumettes "parlor" dans les poches de vos ouvriers est une menace constante.

Employez un gardien de confiance. Les gardiens peu payés ne sont pas avantageux.

Examinez régulièrement et soigneusement les rapports du gardien afin de contrôler son travail.

Pendant la saison sèche de l'été arrosez les toits en bardeaux, le dessus des piles de bois et les clos de bois. Avant de fermer l'établissement le soir, assurez-vous toujours que tous les feux sont éteints ou baissés dans des conditions de sécurité absolue.

Ayez pour règle de maintenir fermées les portes d'incendie quand elles ne sont pas employées et en particulier, obligez le veilleur à les fermer chaque fois qu'il les traverse.

L'exposition à la flamme constitue un des plus grands dangers d'incendie. Tout moyen de communiquer le feu par des ouvertures extérieures, des corniches en bois, de toits, de maisons ou autrement, devrait être supprimé ou bien ces ouvertures devraient être protégées par des volets, des fenêtres en verre armé, des couvertures en métal, etc.

Etant donné que les étincelles causent plus d'incendies que d'autres causes dans de nombreux genres de manufactures, quelque système intérieur pour l'extinction d'un commencement d'incendie devrait toujours être sous la main. Dans des fonderies, les étincelles causent quatre fois autant d'incendies que toute autre cause intérieure.

Employez libéralement des seaux à incendie pour la protection intérieure contre le feu; ces seaux doivent être bien répartis dans l'établissement.

Confiez à quelque homme capable le soin et la surveillance de tous les appareils pour éteindre le feu. Qu'il fasse une inspection régulière, par exemple, une fois par semaine, en faisant à chaque inspection un rapport indiquant dans quelque condition il a trouvé les appareils.

Si quelque chose n'est pas en place ou est en mauvaise condition pour service immédiat, il faut y rémédier de suite et vous informer de la cause de ces conditions.

Attendez-vous toujours à ce qu'un incendie éclate dans la partie la plus dangereuse de votre établissement et exercez les hommes à faire exactement ce qu'ils auraient à faire en cas d'incendie.

Assurez-vous que votre veilleur de nuit chaque département savent parfaitement l'endroit où se trouvent tous les appareils pour combattre le feu, qu'ils savent comment les employer. Choisissez pour cela des hommes de sang-froid et de confiance.

Dans les grands établissements, il est bon d'organiser une brigade régulière de pompiers qui devraient être exercés fréquemment. Essayez souvent les appareils d'incendie.

Etablissez un système d'alarme et sonnez des alarmes de temps en temps de manière à éprouver vos hommes. Tous les départements d'incendie font cela.

Assureb-vous que votre veilleur de nuit sait faire fonctionner la pompe à incendie.

Employez des boyaux en toile sur les supports placés à l'intérieur; mais si ces boyaux sont humides, vous devrez les faire sécher, sans quoi, ils pourriraient vite.

Maintenez les valves des boyaux bien fermées. N'employez jamais un boyau de moins de 1 1-4 pouce—un boyau d'un diamètre plus petit se recroquevillerait; 1 1-2 pouce est la meilleure grosseur en général.

Suspendez les boyaux de manière à ce qu'ils soient bien ventilés.

Toutes les propriétés d'une grande hauteur, d'une grande superficie ou d'une grande valeur devraient être protégées de la meilleure manière contre le feu. Les arrosoirs automatiques sont reconnus comme le meilleur moyen de protection dans ces cas-là.

Inspectez votre établissement en compagnie du chef des pompiers de la municipalité et de ses aides et renseignez-les sur tous vos appareils à combattre le feu. Coopérez avec eux. Vous profiterez de leur connaissance, de votre établissement en cas d'incendie.

Faites relier votre boîte d'alarme à la station de pompes la plus rapprochés.—(Industrial Canada).

LA ROBE DERNIERE NOUVEAUTE

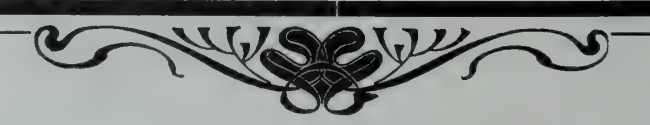
Du correspondant du New York Times, à Paris:

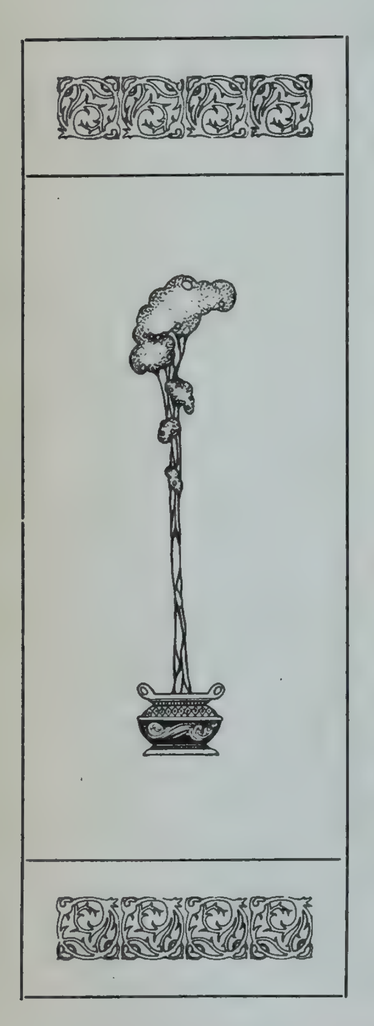
Il y a juste un an que Paris a été surpris et presque scandalisé par l'apparence des premières robes-fourreau dans les rues et à Longchamp où se courait le Grand Prix. Deux femmes portant des robes Directoire furent entourées par une foule où la curiosité, l'admiration et la désapprobation étaient également représentées.

On découvrit bientôt que les personnes qui portaient les nouvelles robes étaient des modèles de grands couturiers, et Paris fut convaincu, ainsi que le reste du monde, que les robes n'atteindraient jamais la vogue qu'espéraient leurs créateurs. Toutefois, au bout de quelques mois, la robe-fourreau était devenue un spectacle familier non seulement à Paris, mais dans toutes les capitales du monde. Maintenant Paris ne fait plus de prédiction quant à l'adoption ou au rejet de la dernière innovation en fait de mode. Cette dernière mode consiste en une sorte de vêtement fendu qui est porté maintenant dans les rues de Paris par Melle Suzanne Bergère de l'Opéra Comique. Quelques personnes haussent les épaules et disent qu'elle n'est qu'une actrice recherchant la notoriété; mais on leur rappelle que les premières femmes ayant porté le costume Directoire étaient des modèles cherchant à annoncer les marchandises de leur patron." Naturellement disait un costumier de la rue de la Paix, la robe-fourneau fut quelque peu modifiiée avant d'entrer en usage général et peut-être que le style sans nom affecté par Melle Bergère peut subir une évolution semblable. Certainement, il n'est pas joli maintenant, mais comme le pantalon pourrait à peine être plus bouffant, toute modification serait nécessairement faite dans le sens opposé, ce qui rendrait la mode plus attrayante en tout cas."

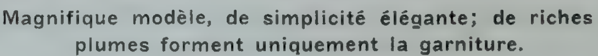
Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce

Description de Chapeaux Parisiens

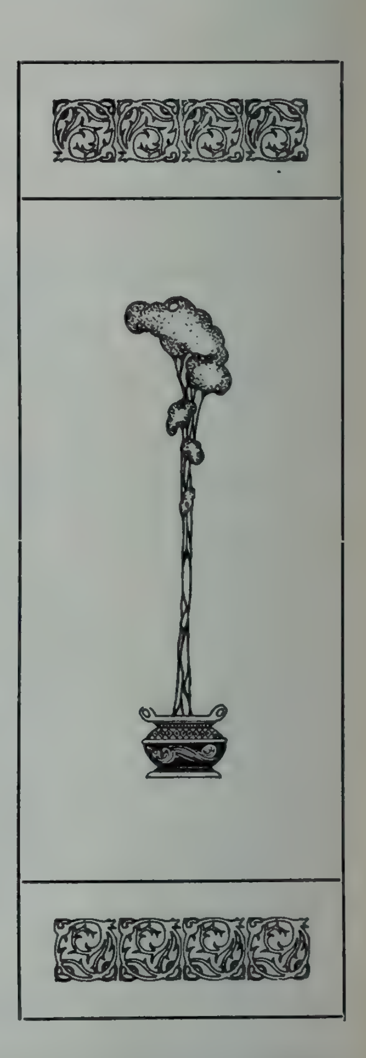








Magnifique modèle, de simplicité élégante; de riches plumes forment uniquement la garniture.



Page 20. — Leghorn pressé, style Romney exagéré, garni de plumes d'autruche défrisées, couleur jaune pâle.

Page 22.—Milan avec "facing" en velours, ayant une forte échancrure à gauche. La calotte haute a une torsade de velours turquoise à la base, formant un noeud plat, bien fait, à droite. Quatre plumes riches et lourdes, s'harmonisant avec le velours, sont disposées à droite, dissimulant entièrement la calotte.

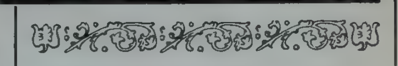
Page 24.—Grand chapeau artistique ; la forme est parée de velours mauve, le dessus est couvert de braid de dentelle blanche cousu à la forme. De grosses roses d'un rose pâle ayant très peu de feuillage sont entremêlées dans des boucles de ruban de velours mauve.

Page 26.—La gravure du haut de la page représente une forme cloche modifiée en braid de paille de fantaisie cousu à la carcasse. Six roses en gaze de grosseur moyenne sont arrangées en travers de la partie antérieure; du ruban de velours noir est façonné en longues boucles avec bouts de 12 et 15 pouces.

La gravure du bas de la page représente un napolitain blanc, avec une large bande de velours violet autour de la calotte, cerclée de petites roses blanches. La grosse aigrette est formée de 10 touffes.

La Maison de Modes

La plus Moderne



Nous avons toujours la certitude de

Pouvoir
Vous
Satisfaire.

L'expérience de nos acheteurs sur les

Marchés
Européens

et les

Marchés
Américains

nous a créé une

Réputation



reconnue par tout le Commerce des Modes.

L'état progressif de nos affaires et le nombre toujours augmentant de nos clients démontrent que notre systeme d'achat et de vente est le plus avantageux pour NOTRE CLIENTÈLE.

UN PETIT
ACHAT. . .

est l'objet de la meme attention qu'un

..ACHAT..
CONSIDERABLE

Vente en Gros exclusivement.

J.M. ORKIN & CIE.,
214 Rue Notre-Dame, Ouest,
MONTREAL, QUE.



Des roses épanouies exquises sont employées pour former un effet délicieux; des "facings" en velours sont indispensables aux chapeaux artistiques.

Les diadèmes en roses ont une grande vogue.


LONDON—Trafalgar Square


PARIS—L'Avenue de Opera—LL

A LONDRES et à PARIS.

Le Crêpe Serpentine—"The American Crêpe of Quality"—est vendu dans les principaux magasins à départements. Il fait concurrence avec succès dans ces villes aux crêpes des manufactures européennes et orientales.

Aux ETATS-UNIS et au CANADA,

le Crêpe Serpentine est vendu dans presque tous les principaux magasins de détail; il est large de 29 pouces. Les modèles kimono japonais et autres modèles orientaux, reproduits en . . .

Serpentine Crêpe

sont excessivement riches. Les dessins floraux sont magnifiques comme forme et comme couleur. ¶ Les teintes unies comprennent tout ce qui est à la mode en fait de kimonos, robes et blouses. Les dessins floraux et orientaux sont grandement employés pour les draperies et les rideaux. Le zig-zag permanent—qui n'est pas affecté par l'humidité—est une des caractéristiques désirables du Crêpe Serpentine.

Demandez a votre fournisseur le Crepe Serpentine. S'il n'a pas les patrons ou les couleurs que vous désirez, il peut facilement se les procurer pour vous. Si vous avez de la difficulté a obtenir ce que vous désirez, demandez-nous un carnet d'échantillons et une liste des fournisseurs qui tiennent le Crepe Serpentine. . . . .

PACIFIC MILLS, 70, rue Kilby, BOSTON.



Magnifique modèle indiquant la tendance au chapeau artistique. Les deux vues montrent la garniture en détail.

Les plumes d'autruche sont le trait caractéristique de la mode à Paris.



Les fleurs et les rubans sont en faveur pour les toilettes d'après-midi, avec pardessus très légers. Des rubans flottants ajoutent une note artistique.

Les aigrettes donnent au chapeau une note d'un caractère exclusif.

LA VIEILLE MARQUE DE

LES BLOUSES

de cette Marque vont vous

VALEURS DE 20%



The W. R. Brock

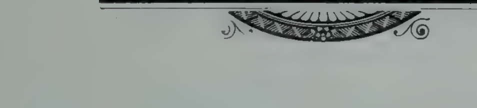
MONT

CONFIANCE "INVADER."

ET LA LINGERIE

être offertes MAINTENANT.

MEILLEURES.



Company (Limited.)

REAL.

PIQUE-NIQUE ANNUEL DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES

L'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés a eu son vingtième pique-nique annuel le 15 de ce mois à Coney Island Park.

Notre confrère quotidien "Le Canada" en a un excellent compte-rendu que nous ne saurions mieux faire que de reproduire.

Il constate le succès sans précédent de l'excursion et des divertissements et ajoute:

On eut dit que, selon la formule du commerce, tout était fait "sur commande": la température, qui était idéale; l'endroit, qui était charmant, les amusements, qui étaient nombreux et l'entrain et la gaieté, qui furent sans bornes.

Bref! ce fut, dans l'air pur, sous le beau ciel bleu, dans l'île verte de Coney aux bois ombreux, une délicieuse journée de vacance, de délassement et de repos, que nous passâmes loin de la fumée et de l'asphalte brûlant de la ville. Ce fut agréable d'un bout à l'autre de la journée. Le seul regret qui subsiste de cette fête, c'est qu'elle soit passée et qu'elle ne reviendra que l'an prochain.

Coney Island Park est une petite île verdoyante, joliment située à l'entrée du lac St-François, près de Côteau-Landin. Aux charmes de la nature, elle réunit tous les amusements et les commodités voulues. L'endroit est fait exprès pour les pique-niques.

C'est là que M. J.-A. Beaudry, l'un des actifs organisateurs de l'excursion, avait eu la bonne idée de conduire les membres et les invités de l'Association. Ils s'y sont rendus au nombre d'à peu près cinq cents. Jamais un pique-nique n'avait réuni un si fort contingent d'excursionnistes.

Sous la présidence de M. Lemire et du comité, le départ se fit de la gare Bonaventure, à 9.15 heures et les excursionnistes étaient dans l'île, à onze heures, tout au plaisir d'une journée de campagne.

Immédiatement, on entama le programme des amusements, sous la direction du président du comité des jeux, M. Eugène Desjardins. Il fut un directeur impeccable; tout se passa dans le plus bel ordre, avec un succès parfait.

Voici le programme de l'avant-midi:

No 1.—Course de 50 vgs, ouverte aux jeunes filles âgées de moins de 15 ans. 1er Prix, boîte à bijoux, gagné par Mlle Alma Boyer; 2ème prix, miroir biseauté et encadré, gagné par Mlle Fernande Boyer.

No 2.—Course de 75 vgs, ouverte aux jeunes garçons âgés de moins de 15 ans. 1er prix, Set de Base-ball, gagné par Paul Viau; 2ème prix, jeu de croquet, gagné par Tom Ney.

No 3.—Course de 75 vgs, ouvertes aux femmes et filles âgées de plus de 16 ans. 1er prix, vase, gagné par Mlle Marguerite Oakes, 2ième prix, miroir, gagné par Mme Albert Rozand.

No 4—Course de 100 vgs, ouverte aux jeunes garçons de plus de 16 ans. 1er prix, étui à cigarettes, Henri Gareau; 2ième prix, porte-cigarettes, E. Vallières.

No 5.—Course de 200 vgs, ouverte aux Voyageurs de Commerce en Nouveautés de Montréal. 1er prix, pendule, Bruno Charbonneau; 2ième prix, plateau en argent, Majorique Archambault.

No 6.—Course de 200 vgs, ouverte aux Marchands de Montréal, 1er prix, Nécessaire de voyage, D. Chevalier, 2ième prix, pot à tabac en argent, J. A. Gougeon.

Pendant que les courses avaient lieu au milieu de l'intérêt et de la gaieté générale, le temps filait et l'heure du dîner sonna à tous les appétits. Les nappes se mirent un peu partout, ici sur les tables, là sur l'herbe, et l'on dîna gaiement en plein air.

Les membres du comité de direction et leurs invités se réunissaient, pendant ce temps dans la grande salle de l'hôtel pour le banquet habituel. Il fut largement honoré, car le grand air aiguise les appétits et très joyeux du commencement à la fin.

A la table d'honneur, M. T. O. Lemire, présidait, ayant à ses côtés, MM. le notaire Dumesnil, maire de Côteau Landing; G. Boivin, représentant la Chambre de Commerce; J. A. Doré, président de l'Association des Epiciers; Bruno Charbonneau, président des Commis-Voyageurs de Montréal; Albert Chevalier, président de l'Union des Commis-Marchands; L. F Hébert, président de la Fédération des Marchands; J. A. Beaudry; W. U. Boivin; L. E. Beauchamp; Eugène Desjardins; Alphonse Racine, jr.; J. P. Gervais; Eugène Viau; A. Rouleau; Eugène Desmarais, etc.

A la fin du banquet, M. Lemire souhaite la bienvenue aux invités, que l'Association est heureuse de recevoir chez elle aujourd'hui.

M. J. A. Beaudry qui remplit avec tact les fonctions de maître des cérémonies, présenta avec à propos tous les orateurs et proposa alors la santé des divers invités, qui honoraient de leur présence, ce fraternel banquet de l'association.

Répondant à cette santé, M. Dumesnil, maire de Coteau Landing, se déclare heureux d'assister à ce banquet. Il félicite les membres de l'Association d'avoir eu cette bonne idée de venir étrenner cette île qui, il y a un mois, était un lieu inculte. Il les remercie d'avoir apporté leur aide aux citoyens de Coteau Landing pour en faire un lieu agréable de joyeuses excursions.

M. L. F. Hébert, président de la Fédération des Marchands Détailleurs de la province de Québec, est heureux de se trouver au milieu des marchands de Montréal, ces dévoués auxiliaires de la Fédération, qui l'aident à marcher vers le progrès.

Parlant de la Fédération, il dit que tous doivent se joindre à elle pour travailler au bien commun. Il croit, et cette proposition est applaudie, que la cotisation des membres de l'Association devrait être portée de $2 à $5.

M. W. U. Boivin, représentant de la Chambre de Commerce, et un des anciens dévoués présidents de l'Association, dit que la Chambre de Commerce et l'Association des Marchands ont le même but: le bien du commerce de Montréal. Elles ont toujours marché la main dans la main. Il termine en disant que M. Préfontaine, le président de la Chambre, a beaucoup regretté de ne pouvoir affirmer par sa présence que la Chambre donne son appui à l'Association.

M. Bruno Charbonneau, président des Commis-voyageurs, remercie l'Association de son invitation. Il la félicite de la jolie excursion du jour. Il est heureux de constater que les Marchands et les Commis sont unis comme des frères, ce qui est le mieux pour les deux corps.

M. J. A. Doré, président de l'Association des Epiciers, dit que les Marchands et les Epiciers ont des liens communs, qui doivent les engager à travailler ensemble. Il est heureux de constater que l'Association possède une grande influence et qu'elle l'emploie toujours pour le bien du commerce.

M. Albert Chevalier, président de l'Union des Commis-Marchands de Montréal, remercie le comité d'avoir invité le représentant des Commis. C'est avec raison, car le bien des commis, c'est aussi celui des marchands.

M. Guillaume Boivin propose la santé des dames, disant que l'âge ne l'empêche pas de saluer le mérite des charmantes compagnes de notre vie.

M. Beauchamp, un des fondateurs et ancien président de l'Association, dit que c'est un bonheur de constater qu'elle est plus vivante et plus progressive que jamais. Jamais dans le passé, ses excursions n'ont vu autant de membres, autant d'entrain.

M. Chassé, de la "Patrie", répond à la santé de la presse. Il remercie l'Association de boire cette santé. C'est la seconde fois qu'il assiste à ces excursions et c'est avec encore plus de plaisir cette année que l'an passé. Il a foi en l'avenir du pays. C'est sur lui que la province compte pour développer ses richesses et son influence.

M. Gustave Lanctôt, du "Canada", dit que le commerce et la presse sont deux puissances qui doivent marcher ensemble: le commerce a besoin de la publicité pour vendre, mais la presse a besoin des annonces pour vivre. Il ajoute que les marchands doivent être fiers de leur pro-

fession, car le commerce est, avec l'agriculture et l'industrie, la base de la prospérité d'un pays.

C'est davantage du côté du commerce, et moins vers les professions libérales, qu'il faut pousser la jeunesse. Des avocats, des médecins et des notaires, nous en avons assez, trop même. Ce qu'il nous faut dans notre province, ce sont des hommes d'affaires instruits et avertis. Sachons que la profession commerciale vaut les autres. C'est elle qui nous donnera toute l'influence que doit posséder notre race. Le gouvernement en a reconnu l'immense importance, en fondant une école de Hautes Etudes Commerciales. C'est là qu'il faut envoyer les jeunes gens s'outiller pour en faire des financiers et des marchands capables de devenir les capitaines du commerce, pour l'avancement du pays et de notre province en particulier.

M. O. Lemire propose alors la santé de M. J. A. Beaudry, secrétaire général de l'Association des Marchands Détailleurs, qui est bue au milieu des applaudissements.

M. Beaudry remercie ses confrères de l'honneur qu'ils lui font et se dit enchanté de voir les membres de l'Association se distinguer de plus en plus dans le chemin du succès.

M. A. Chevalier propose la santé du président, M. Lemire, santé qui est bue avec enthousiasme.

M. Lemire remercie les convives de cet honneur, puis le banquet se termine par le chant de "O Canada".

L'après-midi, se passa aussi gaiement que l'avant-midi. L'orchestre Blazi, qui avait, durant le banquet exécuté plusieurs morceaux, s'installa dans le kiosque de danse et les valses succédèrent aux gavottes, les quadrilles aux lanciers. Tout l'après-midi, de deux heures à 7 heures, presque sans interruption, à la portée de la brise fraîche qui venait du lac, les couples tournoyèrent, inlassables.

Ailleurs des excursionnistes allaient faire un tour de chaloupe, ou jeter la ligne, pendant que d'autres s'offraient le luxe d'un bain rafraichissant dans les eaux claires et limpides.

Bref! l'après-midi s'écoula rapidement, sans qu'on s'en aperçût.

Vers les cinq heures, reprit la série des amusements, toujours sous la direction compétente de M. Eugène Desjardins.

Voici les résultats des concours:

No 7.—Course du pot cassé. Prix pour dame, Nécessaire de voyage, Mme Hercule Giroux. Prix pour monsieur, Porte-cigares, M. Arthur Malo.

No 8.—Concours du Villebrequin. 1er prix, pour dames, Sacoche, 1er prix pour messieurs, Pot à tabac, M. G. Danis.

No 9.—Course spéciale ouverte à toutes les dames, une blouse: Mme J. T. Perrault.

No 10.—Course spéciale pour hommes, ouverte à tous: une paire de pantalons: G. Lanctôt.

Les excursionnistes apprécièrent beaucoup la présence, sur l'île d'un débit de fruits, bonbons et cigares, sous la direction de M. J. Papineau, gérant pour les MM. Larocque, de la "Canada Railway Co."

A sept heures, le convoi spécial arrivait en gare, et les excursionnistes, heureux de leur excursion, quittaient à regret l'île, en emportant le souvenir d'une agréable journée. A neuf heures, les excursionnistes étaient en ville.

En résumé, cette excursion fut un véritable succès, dont peuvent être fiers les membres du comité de direction, spécialement MM. Lemire, Beaudry, U. Boivin et E. Desjardins, qui se dévouèrent pour la faire réussir. Nos félicitations aussi aux présidents des comités, MM. Eug. Desjardins, A. Rondeau, J. P. Gervais et W. U. Boivin.

Il n'est que justice de donner ici la liste des divers comités qui ont organisé cette fête de famille, avec tant de succès.

Bureau de Direction.—M. O. Lemire, président; J. P. Gervais, 1er vice-président; Eugène Viau, 2ème vice-président; E. Lamy, trésorier; A. Rouleau, secrétaire.

Comité d'Excursion.—J. O. Gareau, président; O. Lemire, W. U. Boivin, Z. Arcand, A. Rouleau, E. Lamy, J. D. Couture, Eugène Viau, J. B. Letendre, J. E. Bénard, A. Giroux, E. Constantin, D. Mercure, A. I. Vallières, T. Oakes, J. Alb. Lecompte, Jos. Lemieux, Eugène Desjardins, I. Fortier, I. Cardin, J. P. Gervais, O. Normandin, E. Gorcy, J. A. Beaudry, A. Lavergne, J. D. Racette, L. E. Bastien, A. Fleury, P. Vermette.

Comité de Réception.—O. Lemire, président; W. U. Boivin, A. Rouleau, E. Lamy, T. Oakes, J. A. Beaudry, L. E. Bastien, O. Normandin, J. P. Gervais.

Comité des Jeux.—Eug. Desjardins, président; A. Fleury, J. O. Gareau, E. Lamy, J. F. Bénard, T. Oakes, A. Lavergne.

Comité de la Musique et des Danses.—J. P. Gervais, président, A. Rouleau, Eug. Viau, J. D. Couture, J. D. Racette, E. Gorcy.

Comité des Chemins de Fer.—W. U. Boivin, président, J. D. Couture, J. A. Beaudry, E. Lamy, Z. Arcand, J. P. Gervais.

Comité des Impressions.—A. Rouleau, président; J. E. Bénard, O. Normandin, I. Fortier, J. O. Gareau.

Les Juges.—O. Lemire, A. Giroux, E. Lamy, A. Fleury, J. G. Watson, J. O. Gareau, J. G. A. Filion, W. U. Boivin, D. Charbonneau, A. Rouleau. E. P. Ronayne, J. A. Beaudry, J. A. Doré, J. B. Letendre, Alb. Chevalier, N. Pageau.

A ce si joyeux pique-nique, parmi les cinq cents excursionnistes étaient présents, entre autres: MM. O. Lemire, président de l'Association et Mme Lemire; M. et Mme J. P. Gervais; M. et Mme Eugène Viau; M. Lamy; M. et Mme A. Rouleau; M. U. Boivin; M. et Mme J. E. Bénard; Mme A. J. Vallières; M. et Mme T. Oakes; M. et Mme J. A. Lecompte; M. et Mme Eugène Desjardins; M. et Mme J. Fortier; J. A. Beaudry; A. Lavergne, J. E. Bastien, A. Fleury, P. Vermette, O. Normandin, M. J. Jacob, M. et Mme Hercule Giroux, M. et Mme N. Marcotte; M. et Mme Eugène Viau, M. Adélard Fleury, M. A. Leblanc, W. Warren, J. A. Cartier, A. Geoffrion,H. A. Blagdon, J. Lamarche, H. E. Desjardins, M. et Mme R. H. St-Charles, Mlle Oakes, Gustave Langevin, de la Maison McIntyre; Henri Provost, de la Maison Brock; M. et Mme Edmond Chassé, M. J. P. Boileau, A. Laurendeau, J. A. Doré, président de l'Association des Epiciers; L. F. Hébert,, de Lachine, président provincial de l'Association des Marchands-Détailleurs; Mme et Mlle Hébert, G. Tétreault, L. P. Dion et Mlles Dion, M. et Mme E. D. Daoust, M. et Mme E. Lockner, M. Albert Chevalier, président de l'Union des Commis-Marchands, et Mme Chevalier, M. H. Gareau, E. Vallières, Mlle Vallières, Melles Côté, MM. A. Racine, de la maison Racine; O. Létourneau, A. Granger, J. Roy, Eugène Chevrier, de la maison Jobin & Chevrier, M. et Mme J. A. Daignault, Mme et Mlle A. Plouffe, M. J. A. Auger, H. Gélinas, Mme D. Chevalier, Mlle Lamy, Mlle Martin, Mlle Mathieu, MM. L. Viens, L. E. Beauchamp, J. L. Perrault, A. Globensky, J. E. Lafontaine, W. Boivin, Mme H. Ledoux, M. et Mme Arthur Laflamme, M. et Mme J. T. Perrault, Mme et Mlles Lasalle, Mlles Dupuis, M. et Mme H. A. Brosseau, M. et Mme L. E. Demers, Mlle Demers, Mlle Duchesne, M. J. L. Demers, M. et Mme Singer, M. A. Trépanier, de la moison Geo. H. Hees Son & Co.; M. J. G. R. Bérubé, maison Letendre, fils; M. et Mme A. Germain, M. et Mme J. Toupin, MM. L. A. Malouin, J. D. Péloquin, A. Hurtubise, M. Alfred David, Mme A. D. Pépin, Mme C. Lévesque, M. et Mme J. W. Moreau, A. Grenier, Emile Champagne, A. Black, O. F. Dénéchaud, L. E. Auger, O. Millette, Mlle Gervais, Mlle Lafond, M. et Mme J. H. Lauzon, John Barry, R. Viau, Mlle Laplante, A. Prévost, M. Ladurantaye, M. et Mme George Barry, Mme Armington, de Boston, J. A. Leber, Napoléon St-Amour, E. Brunet, Mlle Couillard, M. Duckett, Mlle Gauthier, M. et Mme D. Chevalier, M. et Mme Albert Chevalier, M. J. G. R. Bérubé, J. W. Brackson, A. Bellemare, D. Cyr, E. Turgeon, J. E. Vallières, J. A. Plouffe, Dav. Deneeze, Albert de Beaufort, Arthur Laflamme, Ulric Dubreuil, J. R. Hébert, de Windsor Mills; Emile Bourassa, E. Champagne, Harris Gagnon, J. E. Venaud, J. A. Auger, Mlle E. Martin, J. D. Boileau, Jules D. Drolet, S. Turgeon, J. H. Bastien, Eug. Couvrette, Victor Géli-

nas, J. Bérubé, J. D. Péloquin, J. A. Gagnon, J. L. Desjardins, Eugène Desjardins, H. Gareau, D. Vallières, Eugène Desmarais, M. et Mme Jos. Toupin, M. et Mme Germain, F. X. Letourneau, O. Méthot, L. E. Beauchamp, Alex. Beauchamp, Eugène Dupuis et Mlles Dupuis, Georges Trudeau, E. J. Rousseau, Alf. B. Trudel, Adolphe Leblanc, L. Viens, M. J. L. Perrault, J. A. Lamy, M. et Mme L. F. Hébert, de Lachine; J. A. Falardeau, A. H. Caron, Jos. Roy, A. Messier, D. A. Nadeau, C. F. Duranceau, M. et Mme J. B. Payette, M. et Mme A. S. Langevin, A. Geoffrion, J. W. Moreau, A. Trépanier, Arthur Roy, Magloire Toupin, Geo. Tétreau, J. E. Lafontaine, J. A. Brodeur, J. V. Bruneville, Isaïe Rivet, J. A. Brousseau, L. A. Malouin, L. E. Auger, J. A. Daigneault, M. et Mme A. Dessane, Mlles Dessane, M. et Mme L. Lemieux, J. A. Arcand, L. Trudeau, M. N. Ahern, A. Laurendeau, A. G. Paradis, M. et Mme Gédéon Danis, J. E. Perrault, A. E. Rozand, E. Labelle, colonel J. P. A. Destroismaisons, M. et Mme H. Pinet, M. et Mme Jos. Corbeil, L. Leclair, Ant Huot, Joseph Dupré, Alf. Leblanc, J. O. Parizeau, E. Fournier, J. A. Cartier, l'échevin J. D. Couture, E. Lamy, Aldéric Lavergne, Loredan Lavergne, H. Black, J. S. Bisset, M. et Mme E. Daoust, M. et Mme H. Ledoux, M. et Mme M. Archambault, C. Bernier, L. H. Leclair, Mme A. Gendron et Mlles Gendron, Guillaume Boivin, J. Lalonde, G. Langevin, M. et Mme H. R. St-Charles, H. E. Desjardins, etc., etc.

LES INVENTAIRES DANS LE COMMERCE DE LA MARCHANDISE SECHE

Une maison rompait, l'an passé, avec la coutume ancienne de faire son inventaire au 1er décembre, comme le font généralement, pour ne pas dire toutes les maisons de marchandises sèches en gros.

Nous devons dire que ce changement de la date d'inventaire offre de nombreux avantages et que s'il se généralisait dans le commerce de la marchandise sèche, ces avantages se feraient aussi bien sentir chez le marchand de gros que chez le détaillant.

Actuellement le commerce de gros livre les marchandises de printemps au détaillant en décembre et facture ces marchandises à une date postérieure. Le détaillant n'a pas besoin de ces marchandises avant le mois de février, mois dans lequel commencent les ventes d'ouverture du printemps. Il n'y a donc nulle nécessité de livrer ces marchandises aux commerçants de détail avant le mois de janvier.

Pourquoi alors encombrer le détaillant de marchandises un mois avant qu'elles lui soient utiles et compliquer les opérations de son inventaire qu'il établit dans les tous premiers jours de janvier?

En décembre, le détaillant est assez occupé à préparer et à faire ses ventes pour le commerce des fêtes, sans qu'il ait encore en plus à recevoir, reconnaître, étiqueter, classer ses marchandises du printemps dont il n'aura que faire avant le mois de février.

Nous croyons que ceux qui liront ces lignes seront, comme nous, d'avis qu'il y aurait avantage pour le détaillant à recevoir ses marchandises de printemps un mois plus tard qu'il ne les reçoit actuellement. eL détaillant aurait ainsi des marchandises plus fraîches à offrir à sa clientèle et si, actuellement, il les reçoit volontiers en décembre, c'est plutôt par habitude que par nécessité ou utilité.

Que le marchand reçoive ses marchandises en janvier au lieu de les recevoir en décembre n'implique pas qu'elles doivent lui être facturées à une date plus éloignée, car la date actuelle est fixée en raison de l'époque des ventes de la marchandise par le détail et non de leur réception. Il n'y aurait donc pas lieu de reporter la date du paiement à une époque plus éloignée. En conséquence, il reste bien entendu que les factures devraient être datées, comme elles le sont actuellement à 4 mois du 1er avril.

Ce qui fait que le commerce de gros n'établit pas actuellement son inventaire au 1er janvier, c'est qu'en le faisant à cette date, il serait obligé de tenir compte des marchandises expédiées en décembre à sa clientèle. Si on reporte les livraisons au détail des marchandises de printemps en janvier, il est clair que le commerce de gros n'aura plus la même objection à faire son inventaire au début de chaque année de calendrier.

Dans ce cas, les marchands de gros devraient s'entendre avec les manufacturiers canadiens pour que ces derniers ne fassent pas les livraisons avant le premier janvier et pour qu'ils reportent la date de la facture de mars à avril. Ce serait là un avantage très appréciable pour le comerce de gros.

Nous n'avons pas, en écrivant ces lignes, la moindre intention de vouloir donner un avis ni même un conseil aux commerçants, mais simplement le désir de faire part d'une idée qui nous semble offrir quelque avantage et au commerce de gros et au commerce de détail.

Il y a là une question qui pourrait peut-être faire l'objet d'une discussion utile à une des assemblée des marchands de marcrandises sè,ches en gros. Nous ne doutons pas que, parmi les marchands, il s'en trouve un certain nombre qui partagent cette manière de voir.

En public vous pouvez ignorer la concurrence; mais elle doit toujours être présente à votre esprit. Un concurrent dédaigné peut vous enlever la motié de vos clients.

AVANTAGES A RETIRER DES JOURNAUX DE COMMERCE

Dans certaines grandes maisons de commerce, il y a un "idea man" (un homme d'idées), qui gagne un fort salaire et dont le rôle consiste à trouver de nouvelles idées pour faire de nouveaux clients, augmenter les affaires faites avec les anciens clients et commercer plus facilement, plus rapidement et plus économiquement.

Le journal de commerce représente l'homme d'idées pour le marchand, seulement il n'exige pas un très gros salaire. Deux dollars par an ne seraient pas une forte somme à payer à un homme qui viendrait chaque semaine de l'année dans votre magasin vous dire toutes les nouvelles les plus récentes et les plus importantes concernant votre commerce, vous montrer la manière d'arranger votre vitrine de façon nouvelle et communiquer de l'enthousiasme à vous et à votre personnel, vous suggérer une quantité d'idées nouvelles et utiles et vous donner quelques renseignements sur les marchandises à acheter et la manière de les vendre, dit "Twin City Commercial Bulletin".

Certains marchands mettent beaucoup plus à profit que d'autres leurs journaux de commerce; certains hommes profitent de toute chose beaucoup plus que d'autres. Certains marchands lisent leurs journaux de commerce sans attention, sans méthode; mais le marchand qui en retire tout le profit possible, les lit avec soin, complètement, systématiquement. Beaucoup de commerçants exigent que leurs commis lisent leurs journaux de commerce et que chacun d'eux, après cette lecture, mette ses initiales dans un certain espace pour indiquer qu'il a lu le journal. L'attention des commis est spécialement attirée sur des articles d'une importance particulière.

Beaucoup de commerçants tiennent une filière complète de leurs journaux de commerce et les font relier à la fin de l'année, ou bien ils ont un carnet sur les feuilles duquel ils collent avec soin les articles importants et les répertorient pour pouvoir s'y reporter facilement. Ils se font ainsi une bibliothèque contenant des renseignements inestimables. Sans un système quelconque pour retrouver les articles importants, il est impossible que le marchand retire de ses journaux de commerce tout le profit dont ils sont susceptibles.

Il y a une autre manière dont les commerçants non seulement peuvent profiter davantage de leurs journaux de commerce, mais encore aider d'autres marchands ; c'est en leur écrivant plus souvent. Le personnel de la rédaction d'un journal de commerce, quelque complet, quelque bien outillé qu'il soit, ne peut pas penser à toutes les petites idées qui donnent

de l'aide aux marchands, à tous les plans utiles, à toutes les simplifications, les économies, les commodités qui se présentent à l'esprit des lecteurs au cours de leurs affaires journalières. Si tous les lecteurs d'un journal de commerce prenaient la peine de lui faire part des idées qui les ont aidés, combien ils pourraient ainsi venir en aide aux autres lecteurs.

Beaucoup de marchands ne le font pas, simplement parce qu'ils ne sont pas habitués à écrire pour les journaux et qu'ils se figurent qu'ils doivent produire quelque chose de remarquable au point de vue littéraire. Rien n'est plus éloigné de la vérité. Les plus grands auteurs s'efforcent d'exprimer leurs pensées de la manière la plus simple, employant les mots les plus courts et le moins possible de mots.

Ecrivez à votre journal de commerce. Envoyez-lui les nouvelles qui, d'après vous, seraient intéressantes pour d'autres marchands et faites-lui part des idées qui, dans votre opinion, pourraient aider ceux-ci. Vous serez surpris de voir combien votre journal de commerce vous sera d'une plus grande utilité.

LA MODE DANS LA CHAUSSURE

Le journal "Häute und Leder" publie la lettre suivante de M. Emile Jacoby, Président de l'Union des négociants en chaussures allemands:

Dans l'échelle des teintes qui constituent la mode de 1909, celle qui tient la tête est de nouveau la couleur brune, avec pour le chevreau deux tons principaux, le havane comme ton clair, et le brun Van Dyck comme ton foncé. Ces tons bruns sont portés avec les costumes de couleur claire et de teintes tirant sur le brun, soit champagne, banane, sable, biscuit, etc. A côté de ces tons, on en trouve d'autres secondaires, par exemple un ton de miel très joli, une couleur cannelle, puis, pour la peau d'Antilope, le ton taupe, très apprécié, un lilas profond, et deux nouveaux bleus, le "bleu Saxe" et le "bleu Copenhague". Outre ce choix déjà important de couleurs, on rencontre aussi quelques nouvelles nuances qui ne se font cependant qu'en veau. Ce sont trois couleurs qui sont assez délicates à décrire; la plus claire, qui était déjà portée l'année dernière, est un jaune sellerie; le ton moyen "pain brûlé", couleur qui se trouve aussi dans le vêtement, et le troisième ton, le plus foncé, est un brun châtaigne profond.

Parmi toutes les teintes claires, c'est toujours le blanc qui est la couleur dominante. Aucune dame qui a la prétention d'être bien habillée ne saurait passer cet été sans avoir au moins une paire de souliers blancs et une paire de bottines blanches. Les souliers blancs se font d'ailleurs dans toutes sortes de marchandises, mais tout spécialement en toile fine blanche, avec semelles trépointe, ou en Suède, ou enfin dans cette belle matière qui s'appelle le chevreau velouté blanc. Si cette dernière matière peut être considérée comme pratique, malgré sa grande sensibilité, c'est qu'elle se laisse nettoyer très facilement au moyen des blancs spéciaux vendus dans le commerce—jamais avec de la benzine—et qu'enfin, on peut après un usage prolongé la noircir de façon à obtenir une belle chaussure noire d'une souplesse remarquable.

Il n'y a pas un grand pas à faire pour passer de la couleur à la forme; l'emploi de deux couleurs différentes dans une seule et même chaussure est en effet ce qui a conduit à créer des dessins spéciaux qui se prêtent à cette sorte de combinaison. La façon "joujou" est ce qui se fait de plus nouveau sur ce chapitre. C'est naturellement un demi-soulier, puisque la mode actuelle cet été est de laisser voir le bas, très fin. Sa coupe ressemble à celle du Derby à lacet, mais il est garni de boutons de nacre de chaque côté du cou-de-pied. Les diverses combinaisons de couleur sur ce soulier s'obtiennent en faisant le devant d'une autre couleur que la partie arrière. A côté des questions ultra-modernes, on porte aussi beaucoup de modèles plus classiques de demi-souliers, qui se rapprochent de la mode Louis XV, soit montant sur le cou-de-pied, soit très décolletés par devant et garnis d'une grosse boucle; les boucles se font les unes en métal, les autres en peau piquée, de la même nuance que celle du soulier. On doit rejeter comme un manque de goût le port de boucles semblables pour la promenade dans la rue; elles ne sont indiquées que pour le soir.

Pour les bottines, on ne voit guère de variations. Les tiges sont simplement un peu plus hautes qu'avant; elles sont légèrement échancrées en haut. Un modèle nouveau est constitué par une chaussure affectant la forme d'un soulier bas, mais portant une tige haute d'une autre matière, séparée par un liséré blanc piqué; ce modèle est appelé modèle Malvina. La bottine à boutons, avec bords lisses ou découpés, a certainement gagné des points dans la mode féminine; et même, en toile blanche, on porte non seulement des demi-souliers à boutons, mais encore des bottes hautes à boutons. Les formes de semelage montrent la tendance de plus en plus grande à élargir le bout de la chaussure, non pas dans la façon américaine, qui fait du pied féminin gracieusement allongé un véritable sabot de cheval, mais en conservant au pied sa forme allongée régulière, pour empêcher les flancs de s'affaisser. Ces formes modernes se font en tous degrés de largeur; mais la chaussure élégante doit de toute façon posséder la semelle presque complètement plate. La piqûre de la trépointe set faite volontiers en couleur claire. Les bouts sont généralement taillés en biais: une nouvelle modification est le bout à ailes latérales; cette façon maintient bien la chaussure sur les flancs, mais elle augmente le prix, car elle demande beaucoup de cuir; elle est exclusivement employée pour la chaussure d'homme. Les bouts des chaussures noires de dames sont presque tous en vernis; pour la chaussure d'homme, ces bouts vernis ne se font plus. Cependant, d'une façon générale, le cuir verni est plus recherché que précédemment ; on voit en particulier beaucoup de souliers de dames entièrement en vernis, naturellement en lacé. Pour le soir, il n'y a que le soulier en vernis, soit lacé, soit tout à fait décolleté.

Disons maintenant quelques mots du talon. La mode est aux talons Pompadour ou aux talons officier. Ce dernier est de 3 à 4 centimètres (1 2 à 1.6 pouce) de hauteur; le talon Louis XV varie entre 3 1-2 et 5 1-2 (1.4 et 2.2 pouces). Pour la chaussure noire, on prend de préférence des talons en celluloïd, garnis d'une plaque de métal pour garantir le celluloïd. Le talon anglais est tout à fait disparu; l'influence de nos meilleurs orthopédistes n'y a pas été étrangère, car ils ont démontré que le talon de 2 à 3 centimètres (0.08 à 1.2 pouce) bien fait était préférable au talon bas pour la bonne tenue du pied.

La mode masculine ne connaît pas, bien entendu, les nombreuses nuances de la chaussure féminine; les couleurs presque uniquement portées sont le "tabac" et le "Van Dyck". La bottine à boutons a gagné beaucoup de terrain, ainsi que les souliers, qui ne se font qu'en lacé. La forme Bristol a un grand succès. En outre, on continue à donner la préférence, comme formes, aux formes naturelles, arrondies, quoique fines; on attache la plus grande importance au confortable, sans cependant négliger nullement l'élégance. Le veau brun, couleur sellerie, ou encore châtaigne, est très bien porté, le premier surtout pour le voyage. La chaussure de luxe masculine continue à être uniquement le vernis. Quant à la mode pour la chaussure de cheval, elle est de la plus grande simplicité: c'est uniquement la boîte tout en veau couleur sellerie. La guêtre est laissée aux chauffeurs.—(La Halle aux Cuirs).

L'ELEMENT PERSONNEL

Le mécanisme des affaires n'est qu'un accessoire; si l'on veut que ce mécanisme ait du succès, il faut y mettre une note personnelle qui attire au lieu de repousser. Peu importe que cette qualité qui plaît soit inhérente ou le résultat du génie, ou qu'elle soit acquise par un effort d'études. C'est une chose puissante et indispensable en affaires.



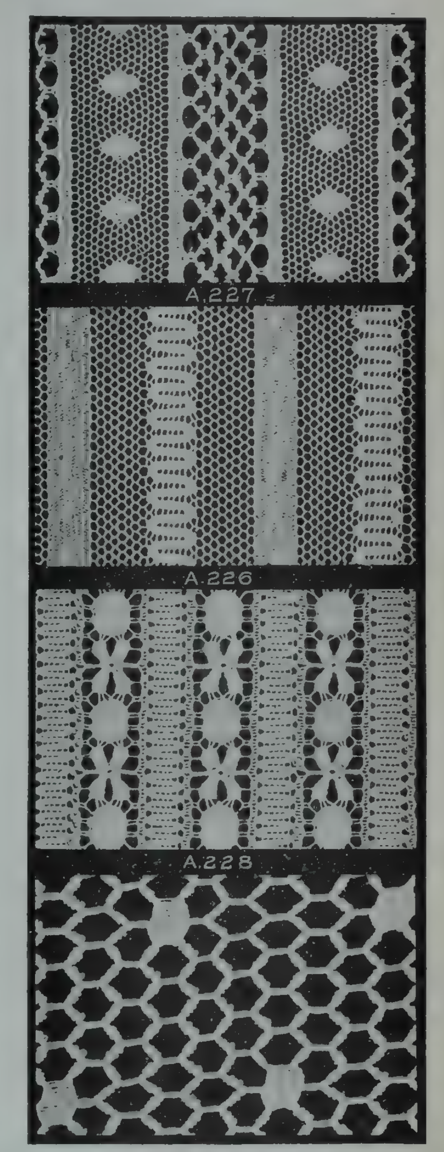
B847. Blouse en Net blanc et écru.
$3.50 chaque.

A227.
Dentelle Allover, Irlandaise baby et à pois.
55c. la verge.
Longueurs de 6 vgs.

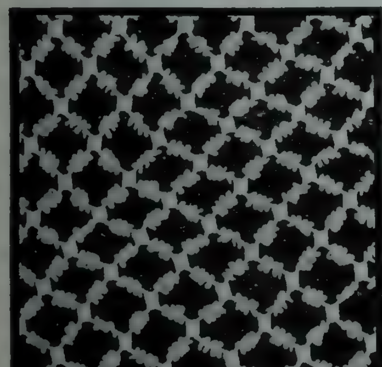
A226.
Effet vermicelle et forte rayure.
50c. la verge.
Longueurs de 6 vgs.

A228.
Effet vermicelle et cluny.
55c. la verge
Longueurs de 6 vgs

A215.
Maille lourde hexagonale avec pois.
65c. la verge
Crème.
75c. la verge.
Couleurs—Réséda, Noir, Bleu-marine, Rose.
Longueurs de 6 vgs.



A215



Echantillon du Net employé pour la blouse B847.



9290. **$4.50 la douzaine.**
Effet de jais. Ceinture élastique.



8082. Col Hollandais
$2.25 la douzaine.



4070. **$4.50 la douzaine.**
Ceinture élastique noire. Boucle cabochon en jais.

LADIES' WEAR, Limited, - - - - TORONTO.

Nouveautés en BLOUSES, ROBES et JUPES.



R. D. FAIRBAIRN CO. Limited, 107, rue Simcoe, TORONTO.

Quelques-une de nos Styles Avancés à PRIX SPECIAUX.



R. D. FAIRBAIRN CO. Limited, 107, rue Simcoe, TORONTO.

LES FLEURS ARTIFICIELLES

Bien que d'origine ancienne, la fabrication des fleurs artificielles ne devint une grande industrie parisienne qu'aux environs de 1826. Et, pourtant, les Egyptiens savaient déjà imiter avec de la toile de lin les gracieuses ombelles des lotus ou



Jabot fantaisie en ruban de soie et dentelle de Plauen, avec boucle de fantaisie.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

les épis floraux du papyrus. Les tombeaux de Thèbes ont effectivement conservé jusqu'à nous d'intéressants témoignages du savoir-faire de ces primitifs artisans.

L'Inde possède depuis un temps immémorial d'habiles imitateurs des végétaux qui y croissent, et, en Chine, les dames se confectionnaient de très jolies fleurs artificielles avec de la moëlle de bambou, des plumes d'oiseaux et diverses étoffes de soie, au moins dès le IIIe siècle de notre ère. D'autre part, en Grèce, le célèbre Pausias, de Sicyone, se serait livré le premier à cette pittoresque fabrication. Au dire de Pline, il savait même copier la nature de façon si parfaite qu'un jour il rivalisa d'adresse avec une bouquetière nommée Glycère et qu'il varia les couleurs et les formes autant qu'elle le faisait avec les fleurs naturelles.

Un peu plus tard, les Romains imaginèrent de confectionner des bouquets artificiels avec des raclures de corne ou des étoffes de différentes nuances, et, pour compléter l'illusion, les mondaines d'alors parfumaient ces fleurs en plaçant, au fond de chacune de leurs corolles, un petit tampon imbibé d'une essence appropriée.

En revanche, dans l'Europe moderne, cet art commença seulement à se propager au XIVe siècle. A cette époque, les fleurs artificielles servaient presque uniquement à décorer les églises et les lits. Puis, quelque temps après l'idée de les appliquer à la toilette féminine devint à la mode en Italie. Le couvent de Fiesole, à Gênes, s'acquit une célébrité mondiale pour les produits de ce genre qu'on fabriquait avec des cocons de vers à soie. Cette substance prenait bien la teinture, elle offrait une jolie transparence qui simulait assez exactement le velouté des fleurs et des feuilles naturelles.

La nouvelle industrie ne tarda pas à rayonner en dehors de la péninsule et à s'implanter en Espagne, puis en France. Cependant, durant de longues années, les fleuristes européens se contentèrent de donner à leurs créations des formes de fantaisie.

Ce fut seulement vers la fin du XVIIe



Col "Middy".
Modèle de Ladies' Wear, Ltd., Toronto

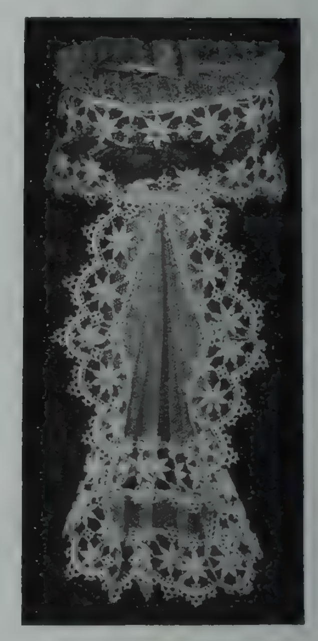
siècle qu'ils s'attachèrent à prendre la nature pour modèle. Le botaniste français Séguin se lança le premier dans cette voie. Né à Mende, l'éminent artiste vint s'établir à Paris en 1738 et il s'efforça de reproduire scrupuleusement les formes variées du règne végétal. Il se servait du parchemin pour imiter les pétales, des soies du sanglier pour modeler les tiges, et surtout il associa merveilleusement les couleurs. En suivant ses méthodes, Mme de Genlis reconstituait si remarquablement les petites fleurs champêtres qu'elle émerveillait Buffon lui-même.

Bientôt suivirent d'autres progrès, dont les deux plus importants furent les inventions du découpage à l'emporte-pièce et du gaufroir gravé. Quelques temps après, le Suisse Wentzel, fleuriste de la reine Marie-Antoinette, perfectionna la technique générale du métier et imagina en particulier, d'employer le papier gazé qui fournissait un feuillage très naturel.

Pendant le Premier Empire et sous la Restauration, grâce à de sagaces praticiens, Jourdan, Mme Roux, Batton, Mme Prévot, Achille de Bernardières et Mmes Louis, pour ne citer que les plus en renom, cette branche si intéressante de l'industrie française continua de grandir. Signalons rapidement quelques étapes de sa marche ascendante.

A l'exposition de 1823 apparurent, pour la première fois, des fleurs en cime moulée et coloriée qui faisaient très bien pour les espèces de petite dimension—les myosotis, par exemple,—mais qui paraissaient un peu lourdes pour figurer celles de plus forte taille. En tous cas, elles servaient uniquement à la décoration des appartements, et il était impossible de les utiliser dans la toilette féminine, en dépit des modèles d'une remarquable beauté et d'une exactitude scrupuleuse créés par Mmes Louis.

D'aileurs, ces artistes avaient de hautes visées: elles destinaient leurs chefs-d'oeuvre aux botanistes et aux peintres. Elles se proposaient de suppléer, par des reproductions d'une méticuleuse facture, les fleurs délicates ou rares qu'on ne peut



Col stock de fantaisie gqarni de ruban or.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

conserver par les méthodes ordinaires. Elles représentèrent ainsi une multitude de plantes avec leur feuillage, leurs couleurs, leur port et leurs formes variées, depuis leur naissance jusqu'à leur complet développement. Les contemporains nous ont apporté l'écho de ces merveilles, et nous emprunterons au "Manuel du fleu-

diste artificiel" de Mme Celnart quelques-uns de leurs dithyrambiques éloges. Un admirateur nommé Lesson écrit que "tout dans ces imitations retrace avec une ingénieuse adresse l'incarnat propre à chaque fleur, les nuances dégradées des boutons". De son côté, le directeur des "Annales des sciences d'observation" atteste "que la diaphanéité des pétales, la flexibilité des tiges, la mollesse des contours, la variété des nuances et des teintes, rien n'a opposé des obstacles insurmontables à la magie des artifices employés par Mmes Louis". Un collaborateur du "Corsaire" va même plus loin en assurant que "la cire", sous leurs doigts, prend les formes les plus gracieuses, les plus vraies et les plus pures".

Les fleurs qu'elle fait naître, écrit-il, ne craignent pas la loupe du botaniste qui reconnaît l'épaisseur naturelle des pétales et des feuilles, leur demi-transparence, la variété infinie de leurs teintes, le duvet qui les couvre quelquefois, et cet ensemble d'organisation que les botanistes appellent la physionomie des plantes.

Cependant, les dames Louis n'initièrent aucune élève à leurs méthodes, et aujourd'hui les fleurs en cire se fabriquent beaucoup plus grossièrement, on les moule à creux perdu. Après avoir chauffé la cire jusqu'à ce qu'elle fonde, l'ouvrière la coule dans un moule en plâtre pris sur nature, puis elle casse ce dernier, en retire la fleur en cire, dont elle colore ensuite au pinceau les différentes parties. Ces objets, du reste, se vendent fort peu.

Les fleurs en baleine, qui valurent à leur inventeur, Achille de Bernardière, une médaille d'argent à l'Exposition de 1829, ne sont plus guère non plus d'un usage courant. L'anecdote suivante prouve pourtant combien ce fabricant excellait dans sa profession. Ayant présenté aux membres du jury deux oeillets fond blanc, lisérés de rouge, l'un naturel, l'autre artificiel, le président lui-même les confondit. Dès ce moment, A. de Bernardière prit un brevet et entoura d'un grand mystère les opérations effectuées dans son usine Ses méthodes consistaient à préparer les fanons de la baleine et à les décolorer, car il découpait, coloriait, gaufrait et montait les fleurs de baleine blanchies par les mêmes procédés qu'employaient des confectionneurs de fleurs en batiste et en taffetas. Il perfectionna toutefois les modes de dépècement et de cuisson. Après avoir scié les barbes ou crins qui hérissent le fanon, il les sectionnait en morceaux d'un mètre environ de longueur et les faisait cuire dans une chaudière de cuivre remplie d'eau additionnée d'hypochlorite de chaux et recouverte de planches. Au bout de quatre heures d'ébullition, il éteignait le feu et laissait le tout macérer dans la liqueur jusqu'à complète décoloration des fanons qu'il divisait en feuilles légères à l'aide d'un rabot spécial inventé par Pelletier. La fine texture de la baleine ainsi travaillée lui permettrait d'imiter parfaitement le lis et autres fleurs blanches qui avaient été jusqu'alors l'objectif irréalisé de ses confrères les plus expérimentés.



Ceinture genre tailleur avec plis en Taffetas et braid Worsted.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

Par la suite, de nombreux fabricants français varièrent de mille façons les matières premières employées à la confection des fleurs artificielles. Une demoiselle Sana s'adressa au papyrus. A l'Exposition de 1834, un fleuriste tenta d'imiter les gracieuses productions de la nature avec des pains à cacheter! Certains industriels se servirent pour le même usage du cuir, du corail, de l'ivoire, de la porcelaine, de la fonte, de la paille ou des cheveux. Mais nous n'en finirions pas s'il nous fallait noter toutes les excentricités du genre!

Bornons-nous et constatons, avant de décrire les procédés actuels de fabrication, que, depuis le milieu du XIXe siècle, les fleurs artificielles se sont démocratisées. Paris a pour ainsi dire monopolisé la production de ces véritables bijoux de grâce et de bon goût qui rivalisent avec les plus riches fleurs de nos jardins.

Etudions maintenant comment on est parvenu à appliquer l'outillage moderne dans cette pittoresque industrie.

La fabrication des fleurs et feuilles en étoffe comporte une opération préliminaire: la préparation de l'empois dans lequel on trempera la toile pour l'apprêter. Cette mixture s'obtient à l'aide d'un appareil spécial. Dans la cuve supérieure que chauffe un fourneau à gaz, un ouvrier délaye de l'amidon dans de l'eau, puis, après avoir été tamisée, la solution se déverse dans le réservoir inférieur où un râteau, mobile autour d'un axe central, l'agite constamment. De là, un second homme reprend avec une sorte de cuiller la préparation, refroidie par une circulation d'eau, et la passe une seconde fois avant usage sur un tamis disposé au-dessus d'un tonneau.

On plonge l'étoffe dans cet empois, puis on la tord et on l'étend sur un châssis de bois, composé de montants et de traverses garnis de crochets. En outre, ces métiers à apprêter sont munis de vis de pression qui permettent de régler l'écartement des barres et par suite la tension. Pour égaliser l'empois, une fois la toile fixée au cadre, un ouvrier l'étend au moyen d'un pinceau en queue de morue qu'il promène toujours dans le même sens, et uniformise ainsi la couche.

On laisse l'étoffe sécher, et, si on la destine à la confection de pétales d'un seul ton, on lui applique la couleur désirée d'une manière analogue. Ensuite on la dirige sur l'atelier de découpage, opération qui s'exécute à la main ou à la machine, au moyen d'un emporte-pièce ayant la forme d'une feuille ou d'un pétale. Comme chaque variété de ces derniers exige une matrice spéciale, on aperçoit autour des murs de la pièce les rayons sur lesquels reposent les nombreux outils nécessaires dans chaque cas. L'ouvrier effectuant le découpage à la main s'assied sur un tabouret auprès d'un lourd billot de bois surmonté d'un coussin, qui supporte lui-même un plateau de plomb destiné à recevoir l'étoffe. Il saisit alors un découpoir de la main gauche, le pose sur deux, trois où quatre épaisseurs d'étoffe, et frappe d'un grand coup de maillet la tête de l'outil qu'il soulève ensuite pour le replacer tout à côté de l'empreinte précédente. Il recommence à frapper et continue de la sorte jusqu'à ce que la surface entière soit découpée.



Col stock en dentelle avec médaillons en guipure et braid doré.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

Le découpage à la machine s'exécute d'une façon à peu près identique, mais, au lieu de se servir d'un maillet, l'ouvrier fait descendre sur la tête de l'emporte-pièce une tige d'acier qui, portée par un excentrique, s'abaisse et se relève tour à tour.

Voici donc notre feuille découpée. Une

Established 1890



La maison la plus considérable de merceries pour hommes au Canada.

Nos onze commis-voyageurs sont maintenant en route avec des échantillons que vous devriez voir.

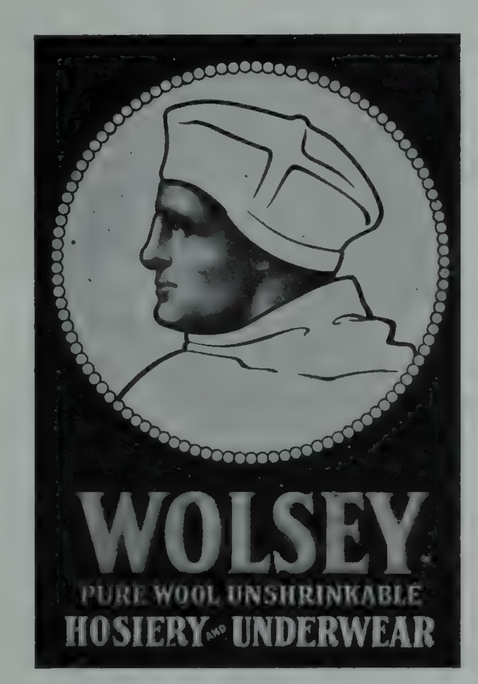
Spécialités en fait de Merceries pour Hommes.

Le fait que nous ne tenons que des articles pour hommes et que nous avons établi le plus grand commerce qui existe dans cette ligne au Canada devrait vous indiquer que nos marchandises répondent aux exigences de votre clientèle.

Vous désirez avoir la réputation d'un homme qui *conduit un magasin d'articles pour hommes,* peu importe les départements que vous puissiez tenir en dehors de celui-ci ; votre département des articles pour hommes doit contenir les marchandises que les hommes achètent.

Vous pouvez vous faire cette réputation et en même temps vous faire connaître comme l'homme qui vend ce qu'il y a de meilleur et de plus nouveau en fait d'articles pour hommes, si vous faites un choix dans notre stock.

Sous-Vêtements
Bonneterie
"Sweaters"
"Sweater Coats"
"Cardigans"
Robes de Chambre
'Smoking Jackets'
Peignoirs
Chemises
Faux-Cols
Manchettes



35 Variétés de SOUS-VETEMENTS WOLSEY
Toujours en Stock.

Chemises de nuit
Pyjamas
Manteaux à l'épreuve de la pluie.
Manteaux Caoutchoutés
Parapluies
Mouchoirs
Gants
Ceintures
Bretelles
Gilets de fantaisie.

Matthews, Towers & Company
MONTREAL, CANADA.

ouvrière va la munir d'une fine tige de laiton recouverte de coton qui la consolidera tout en lui servant de pétiole. On procède ensuite au gaufrage, qui tend à imiter les nervures et les plissements des feuilles. Aujourd'hui, l'opération se fait au moyen d'une presse exerçant une très forte pression à l'aide d'une vis perpendiculaire.

L'ouvrier possède, d'autre part, une pièce nommée gaufroir qui se compose de deux parties: une cuvette en cuivre portant gravées en creux les nervures de la feuille, et un gaufroir en fonte sur lequel se trouvent dessinés les reliefs correspondants. Il prend délicatement les feuilles par la queue ou par la base, les place entre les deux moitiés du gaufroir qu'il glisse sous la presse, après l'avoir refermé exactement. Il donne alors un coup de balancier, imprime ensuie au levier un mouvement en sens contraire. La vis remonte, il ouvre le gaufroir et en retire la feuille, conforme, dans les grandes lignes, au végétal.

Toutefois, il manque encore à la création de l'artiste, comme à un tableau de maître la veille de l'ouverture du Salon, une dernière toilette: le vernissage.

Pour y procéder, on plonge les feuilles dans un bain de cire que renferment des récipients chauffés au gaz. Si les feuilles sont petites, une immersion suffit; mais si elles sont plus grandes, l'ouvrier doit tremper chacune d'elles en roulant la tige entre ses deux mains de manière à ce que la feuille s'imprègne bien de cire sur toute sa surface.

Pour obtenir l'aspect mat et velouté caractéristique de certaines plantes, on saupoudre de fécule d'amidon la feuille vernissée dont on a ramolli par la chaleur la mince couche de cire, puis, avec une fine brosse, on égalise le semis, et, avec une brosse un peu plus dure, on enlève l'excès de fécule.

Les marbrures se mettent au moyen d'une frisquette, ajourée aux endroits convenables et sur laquelle on passe au pinceau la couleur nécessaire. Quant aux autres teintes qui parsèment irrégulièrement certaines feuilles naturelles, on les imite à la main et au pinceau. Les grosses feuilles des crassulacées reçoivent une ou plusieurs couches de colle de farine convenablement colorée, et on les vernit ensuite. Les feuilles à bords roulés, comme le romarin, s'exécutent avec des pinces. On prend les bords l'un après l'autre et on les replie autour de la pince préalablement chauffée. Enfin, pour donner l'apparence de la nature aux feuilles, on entoure ordinairement le pétiole de papier de soie.

Les tiges en étoffe se confectionnent mécaniquement. La machine employée se compose d'une table portant trois filières par lesquelles passent en même temps trois rubans coupés en biais dans l'étoffe et disposés sur trois bobines. Ces filières sont de petits colimaçons métalliques qui forcent les rubans à s'enrouler sur eux-mêmes. Une rampe à gaz, que l'ouvrière règle soigneusement, chauffe ces colimaçons, et les rubans conservent, en s'enroulant sur un rouet, la forme tubulaire acquise par leur passage au travers des filières.

On imite aussi les tiges au moyen de tubes de caoutchouc qu'on peint en vert. Une fois secs, l'ouvrier les étale sur un cadre de bois, et, à l'aide d'un vaporisateur, les brunit d'un côté. Ils prennent alors un aspect des plus naturels qu'on complète parfois par l'addition d'épines découpées dans deux épaisseurs de caoutchouc à l'emporte-pièce s'il s'agit de figurer une branche de rosier ou d'acacia. Enfin, lorsqu'on veut copier un arbuste entier—tel un lilas,—l'artiste doit s'ingénier à réaliser le tronc et les rameaux en entourant leurs ossatures de bandelettes qu'il colorie à la main avant d'y adjoindre les fleurs et les feuilles. Il en est de même de diverses plantes, comme la bruyère, dont on ne saurait imiter les tiges en suivant les méthodes ordinaires. On a imaginé, dans ce cas, une machine qui découpe des bandes en lamelles très fines retenues par leur base et qu'on enroule ensuite sur des fils de laiton. Les lamelles, s'écartant irrégulièrement, reproduisent à s'y méprendre le végétal.

Pour fabriquer les pétales, on ne procède pas de la même façon que pour les feuilles. Des ouvriers mettent les couleurs à la main, et le gaufrage se fait au moyen de pinces et de petites boules métalliques, maniées la plupart du temps par des femmes d'une remarquable habileté. Entre leurs mains, les pétales uniformes tout à l'heure se transforment comme par enchantement; on dirait qu'on vient de les prendre dans un parterre voisin!

Les fleuristes de nos jours savent, de même, aussi bien imiter les boutons naissants que les boutons fleuris. Ils les classent en quatre ou cinq catégories: les boutons tout verts, comme ceux du dahlia ou du coquelicot; les boutons arrondis, tels ceux du myrte et de l'oranger; les boutons roulés, comme en possèdent les liserons ou les belles-de-jour ; les boutons à côtes qui distinguent les chrysanthèmes, et les boutons pointus, comme en ont le géranium, le jasmin et la rose.

Mais quel que soit le genre de boutons qu'il s'agisse de réaliser, le coton cardé en constitue la base. L'ouvrière commence d'abord à confectionner avec ce coton une boulette à laquelle elle s'efforce de donner la forme naturelle; elle la recouvre ensuite de papier blanc serpenté, ou plus simplement de pétales semblables à ceux de la fleur. Elle place enfin, à la culasse du bouton, la tige de fil de fer, de façon à lier cette dernière et les bords du papier qui revêt le coton. Pour que le tige se trouve solidement fixée, on la met de manière qu'elle dépasse le bouton et on la replie sur elle-même en la rabattant. Pour les boutons fleuris, on procède d'une manière différente en moulant le coton sur le fil de fer même, puis on attache ou on colle les pétales et le calice.

Lorsqu'on veut figurer les boutons des petites fleurs, on prend de la pâte à coller demi-fluide et on y trempe le moulage en coton cardé. Une fois la pâte sèche, on vernisse le tout, soit avec du blanc d'oeuf, soit avec une dissolution gommée. Quant aux boutons à côtes, on les obtient de façon analogue, mais, après les avoir plongés dans la pâte, on les laisse sécher à moitié puis on les pince afin d'imiter les saillies.

Pour faire les épis, on taille d'abord des petits carrés de gaze verte ou jaune de 2-5 à 3-5 pouce. On a, d'autre part, des crins teints des mêmes couleurs et on les divise en morceaux de 2.4 pouces. D'après la grosseur des épis à copier, on coupe des morceaux de fil de fer cuit et assez fin qui serviront de tiges. Ces préparatifs terminés, le fleuriste prend un fil de fer au bout duquel il attache un crin avec de la soie fortement serrée. On cotonne ensuite à la naissance du crin de façon à représenter le petit globule conique d'un grain de l'épi. Après quoi on plie en biais un des morceaux de gaze avec lequel on entoure la pointe du globule, en rentrant les deux côtés de la gaze pour qu'elle ne s'effile pas ultérieurement. On confectionne identiquement les autres grains, la pointe du second dissimulant la base du premier, et ainsi de suite.

Quand on veut imiter des graines, il suffit de réaliser une boulette de coton de la grosseur d'un pois, de la pincer à l'extrémité en quatre endroits et de la disposer au sommet de la tige. On la revêt ensuite de pâte verte qu'on lisse en la frottant une fois qu'elle est sèche. On enfile enfin le calice, que l'on colle audessous de cette boulette.

Naturellement, chez les grands fleuristes parisiens, on charge les plus habiles ouvrières du soin d'assembler les pétales, pistils, calices et étamines fabriqués tout à l'heure par milliers et qui gisent maintenant pêle-mêle sur les tables de l'atelier de montage. Ces artistes prennent avec une pince les diverses parties florales et disposent chacune d'elles selon les règles de la botanique. Une fois l'assemblage terminé, elles consolident la fleur avec un fil de laiton; puis d'autres spécialistes s'en emparent pour réaliser le chef-d'oeuvre définitif: branches isolées de roses ou d'oeillets, de pervenches, de jasmins ou de narcisses, jolies guirlandes de fête, magnifiques corbeilles de table, splendides couronnes ou autres souvenirs mortuaires.

C'est la partie la plus délicate du métier, et ce travail exige autant de soin

que de goût pour reproduire avec véracité le port de la plante. A quoi sert, en effet, que les pièces séparées soient correctement fabriquées si l'ouvrage pêche dans son ensemble? Aussi, à mesure que les fleuristes placent les feuilles, les boutons ou les fleurs, il doivent comparer l'objet monté au modèle, courber ou redresser les tiges, tortiller le feuillage, infléchir les corolles avec la pince, de façon à copier très scrupuleusement les moindres caprices de la nature. Aussi une grande justesse de coup-d'oeil est indispensable pour réussir. S'agit-il, par exemple, de figurer une branche de rose, il faut mettre les deux feuilles disposées en face l'une de l'autre sur la tige commune, de façon que l'intervalle les séparant de la première feuille unique fixée à l'extrémité de la tige soit tel que leur tête touche le tiers de celle-ci. Le couple de feuilles suivant doit se trouver à une égale distance et la pointe d'un bouton fleuri au-dessous du calice d'un bouton naissant. Or, les monteurs ne sauraient mesurer à chaque instant toutes ces longueurs et les apprécient par habitude, d'oû nécessité d'une longue pratique. Sans compter que les feuilles de rose sont de trois nuances: le vert jaune qui s'emploie pour représenter les "pousses" des petites tiges à trois feuilles, et deux autres couleurs plus foncées qui servent à figurer des feuillages plus âgés.

La pâquerette est un peu moins difficile à réaliser avec son coeur d'un beau jaune. Afin de rendre l'effet des fleurons qui en composent le centre et qui présentent une série d'élévations régulièrement arrondies, on découpe une petite rondelle de batiste de la grandeur de la fleur et on la perce au milieu avec un poinçon. On enfile le sommet de la tige dans ce trou, puis on le colle solidement. D'autre part, on prépare une pâte avec de l'ocre en poudre, un peu de farine et d'eau gommée. On enlève ensuite au couteau une lame de cette composition à laquelle on a eu soin de donner une consistance assez ferme; on y applique un petit moule de plomb plat et circulaire. On humecte alors le dessous de ce coeur d'eau gommée et on l'appuie fortement sur la rondelle de batiste que soutient la tige. Au-dessous se collera le calice et autour se mettront les pétales.

Le géranium, avec ses fleurs en touffes écartées, l'hortensia avec les siennes en boules, sont aussi minutieux à copier que le chèvrefeuille. En revanche, la scabieuse produit facilement l'illusion du végétal, même en des mains peu expérimentées.

Quoi qu'il en soit, les fleurs artificielles fabriquées à Paris jouissent d'un renom universel et légitime, surtout auprès des modistes et couturières de l'univers, bien que l'Angleterre, l'Allemagne, la Belgique, l'Italie, le Brésil et les Etats-Unis s'efforcent de concurrencer cette artistique industrie française.

Jacques Boyer.

(Le mois littéraire et pittoresque).

UNE NOUVEAUTE TEXTILE

Un nouveau tissu a été produit en France; il est connu sous le nom de Tissu-Liège et on le manufacture maintenant pour le commerce. Du liège coupé en tranches très minces et traité de manière à le rendre tout-à-fait flexible, est appliqué aux tissus de presque tous les genres.

On obtient ainsi un matériel imperméable, très léger, inodore et confortable en général. Ce tissu a spécialement pour objet de remplacer le drap caoutchouté et d'obvier aux nombreuxv inconvénients de celui-ci.

Le drap est revêtu de liège d'un seul côté, la partie extérieure ayant l'apparence ordinaire du drap. Quand on le désire, la couche de liège est placée entre deux épaisseurs d'étoffe. Le procédé de manufacture comporte un traitement préliminaire, par lequel le liège est débarrassé de sa matière résineuse. Il devient flexible et on le découpe en tranches très minces. On place une feuille de liège sur le tissu et on l'y presse très fortement. On peut employer pour cela tous les tissus ordinaires: coton, laine, soie, ramie, jute, etc. L'opération n'altère en rien les propriétés des tissus et ne change aucunement leur apparence extérieure On peut soumettre à ce procédé le feutre aussi bien que le cuir.

Le tissu-liège ne se détériore pas par l'usage comme cela a lieu pour les tissus caoutchoutés. On sait fort bien que le caoutchouc, surtout en couches minces, se détériore vite et, au bout d'un certain temps, devient fiable et se fend, perdant ainsi son caractère d'imperméabilité. En raison de la légèreté du liège, un vêtement en tissu-liège est à peine plus lourd d'une demi-livre que le même vêtement n'ayant pas subi ce traitement. Les personnes incommodées par le poids des vêtements caoutchoutés apprécieront immédiatement cet avantage.

On pourrait se figurer que le liège n'est pas souple quand il est ainsi appliqué ; mais il est réellement aussi souple que l'étoffe, car le traitement qu'il subit a pour effet de la débarrasser de toutes les matières résineuses qui le rendent cassant; il est découpé en feuilles d'une épaisseur de 1,250 pouce. Il est quelque surprenant de constater qu'on peut battre et plier le tissu-liège sans qu'il offre le moindre signe de cassure.

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.

EN FAVEUR DU CORSET

Si le corset a ses détracteurs, il a aussi ses défenseurs.

Un docteur allemand, nommé Schlanz, a été frappé, dans les tableaux de Lucas Cranach, des dos ronds, de l'air rachitique de ses femmes.

Non seulement les héroïnes et les déesses, mais les portraits de femme ont le dos infléchi.

Le célèbre portrait de la duchesse Catherine présente même un cas de scoliose parfaitement caractérisé.

De même, Albert Durer, afflige Eve d'une pareille inflexion de l'épine dorsale.

Cela provient, dit le docteur Schlanz, de l'absence du corset, de ce fait que les corsages n'avaient pas alors une armature d'acier et baleines.

Les partisans du corset, déjà se réjouissent.

Cependant les femmes grecques ne portaient pas de corset, et les statues de Phidias n'ont pas du tout l'air rachitique

---

The Gipe Carrier Co., Limited

On lit dans le "Drapers' Record", Londres, 12 décembre 1908:

Les transporteurs "GIPE" d'argent et de paquets sont très connus en Amérique où un grand nombre de ces appareils sont en usage en ce moment. Au Canada aussi, ils ont acquis une réputation bien méritée et c'est avec l'idée de développer le commerce des transporteurs en Angleterre que M. E. C. GIPE, l'inventeur, est maintenant à Londres. M. GIPE a une expérience pratique de plus de 19 ans dans la construction et la fabrication des transporteurs et, en conséquence, il est dans la meilleure situation pour apprécier les besoins de maisons de commerce entreprenantes qui désirent faciliter la transmission de l'argent et des paquets d'un département à un autre. Déjà un grand nombre de transporteurs "GIPE" ont été installés dans quelques-unes des maisons de détail d'Angleterre, les plus grandes et les mieux connues ; et nous sommes informés qu'à mesure que les mérites du système sont mieux connus, la demande pour les appareils augmente proportionnellement. L'énumération des nombreux avantages des transporteurs demanderait un grnad espace; mais une attention particulière peut être attirée sur les transporteurs fonctionnant d'après le système connu sous le nom de "spread-wire." De nombreux avantages sont offerts sous ce rapport. Le transporteur est expédié avec rapidité et dépêche. La Compagnie manufacture des transporteurs pour presque tous les usages imaginables. Il y a le transporteur vertical, des transporteurs pour routes horizontales, d'autres pour suivre les courbes et les angles et d'autres pour routes inclinées. Un fort point en leur faveur est qu'ils sont tous de fabrication anglaise. A Birmingham, la Compagnie possède une manufacture bien outillée, où elle produit un grand nombre d'appareils. Le bureau de la Compagnie à Londres est situé à Gamage Buildings, Holborn, E.-C., oû on peut examiner des modèles de transporteurs en opération.



Si nous ne vous connaissons pas, écrivez votre nom sur une carte postale et nous vous enverrons des illustrations ou un voyageur avec des échantillons.

The Watson, Foster Co., Ltd.

MONTREAL.

Dernières Créations de la Mode





Les effets d'empiècement sont en vogue en ce moment et toutes les nouvelles jupes sont faites avec un empiècement d'une espèce quelconque aux hanches. Cette idée est développée d'une manière charmante dans le modèle représenté ici, avec volants brodés, panneaux de la même matière que les volants, alternant avec des insertions en dentelle, ce qui produit un effet riche. Le chapeau, avec ses superbes plumes retombantes, représente d'une manière typique les plus beaux genres de chapeaux de la mi-été, les plumes riches étant en haute faveur pour les toilettes habillées.

Dernières Créations de la Mode





Les robes splendides vues dans les divers restaurants de New-York où l'on va souper en sortant du théâtre, offrent des suggestions intéressantes aux femmes qui visitent cette ville. Ces costumes luxueux sont étudiés avec soin et sont complétés par des chapeaux à plumes, assortis aux costumes; avec les corsages décolletés, ces toilettes sont des plus artistiques.

VESTON SAC NON CROISE A TROIS BOUTONS POUR UN HOMME CORPULENT

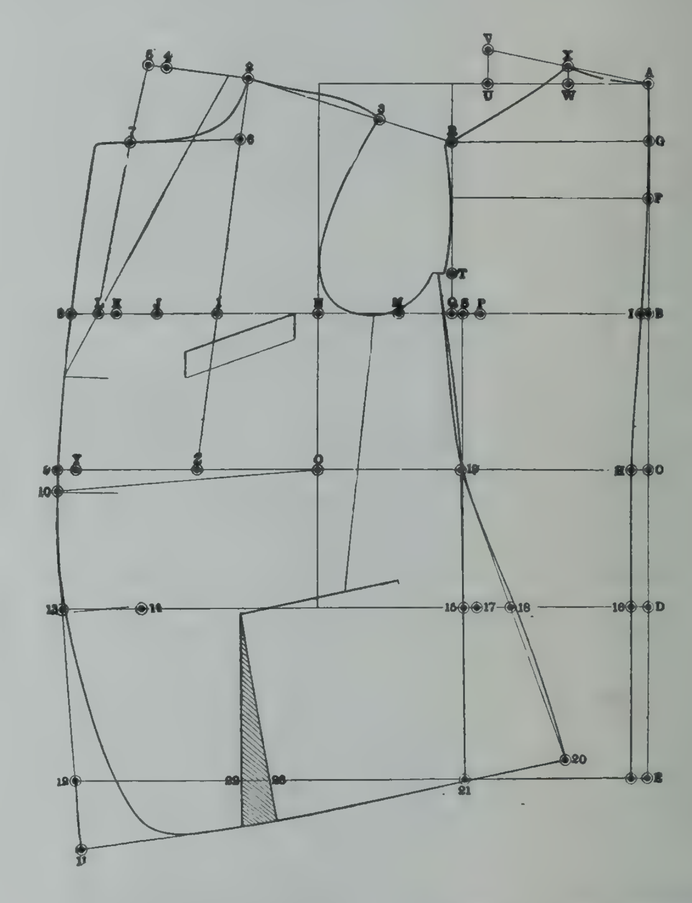
Les figures 1058 et 1059 représentent le devant et l'arrière d'un veston sac non croisé à trois boutons pour un homme corpulent. L'étoffe représentée est un cheviot écossais. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), est de 30½ pouces, il est ample sur la poitrine, et les épaules sont plutôt étroites et d'un fini naturel. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 3-8 pouce à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont deux piqûres distantes d'un quart de pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte et un bouton. Le gilet est à un rang de boutons sans collet et mesure 13 pouces jusqu'à l'ouverture et 27 1-2 pouces longueur totale. Il es fermé par cinq boutons et le bas est légèrement incliné; les pointes sont coupées.

Le pantalon est coupé ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 20 1-2 pouces au genou et 17 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9¾	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	30½	"
1e mesure d'épaule	13½	"
2e mesure d'épaule	19	"
Mesure d'omoplate	14	"
Poitrine	42	"
Taille	42	"
Hanche	44	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.
De A à C, 17 pouces.
De C à D, 6 pouces.
De A à E, 30 1-2 pouces.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
Le point G est à mi-distance tntre A et F.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.
De C à H, 3-4 pouce.
Tirez la ligne F H et abaissez la perpendiculaire.
De I à J, moitié de la poitrine.
De J à K, 1 3-4 pouce.
De K à L, 3-4 pouce.
Le point M est à mi-distance entre I et J.
De M à N, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire N O.
Appliquez la mesure d'omoplate, 14 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.
Le point P est à mi-distance entre I et N.
De P à Q, 1 1-4 pouce.
Au point Q, élevez la perpendiculaire Q R.
De Q à T, 1-12 de la poitrine.
De Q à S, 1-2 pouce.
Au point S, abaissez la perpendiculaire.
De A à U, 7 pouces.
De U à V, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne A V.
De A à W, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire W X.
Tirez la ligne X R et formez le dos.
De O à Y, moitié de la taille.
Le point Z est à mi-distance tntre O et Y.
Placez l'équerre suivant les points O et 10 et abaissez la perpendiculaire.
De 12 à 11, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.
Formez le bord du devant.
De 13 à 14, 3 1-2 pouces.
De 15 à 16 et de 14 à 17, mesure du siège.
De 17 à 18, 2 1-2 pouces.
De 18 à 15, 2 pouces.
Elevez la perpendiculaire 15-19.
Tirez la ligne 19-18-20 et formez le côté du devant.
De 10 à 20, même longueur que de 19 à 21.
Formez le bas du devant.
Marquez la couture du dessous de bras et la poche, et entre les points 22 et

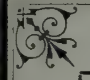
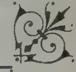


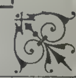
Le point 1 est à mi-distance tnere N et K.
Tirez la ligne Z-1-2.
De A à X et de N à 2, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 2-R.
De 2 à 3, 3-8 pouce de moins que de X à R.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.
An point 2, menez la perpendiculaire Z-1.
De 2 à 4, 1-6 de la poitrine.
De 4 à 5, 1-2 pouce.
Tirez la ligne 5-1.
De 5 à 7, 1-4 de la poitrine.
De 2 à 6, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 6-7 et formez la gorge.
De L à S, 7 pouces.
De Y à 9, même distance.
De 9 à 10, 1 pouce.

23, enlevez la même quantité qui a été ajoutée de 17 à 18, c'est-à-dire, 1-2 pce.

PROFITEZ DES OCCASIONS

Quelqu'un a dit que nous ne réussissons pas autant par nos propres actes qu'en profitant des erreurs des autres. Quand des hommes qui ont un bon début dans la vie manquent de profiter des occasions qui se présentent, ces occasions sont abandonnées aux autres. Ce qui est acquis par héritage et l'effort ne comptent qu'au début; le vainqueur est l'homme qui a de l'endurance. Celui qui n'est pas aidé au début entre souvent en jeu et obtient pour soi-même ce que l'homme qui a hérité aurait pu avoir.

JAQUETTE (Morning Coat)

L'étoffe représentée par les figures 1060 et 1061 est un worsted non fini à rayures de fantaisie pour la jaquette et le pantalon et une étoffe lavable de fantaisie pour le gilet. La longueur de la jaquette pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), est de 37 pouces. Elle est ample sur la poitrine, et les épaules sont modérément étroites et d'un fini naturel. La gorge est de profondeur moyenne, les revers sont à demi en pointe et mesurent 1 3-4 pouce à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. La largeur du dos en bas est de 2 1-2 pouces et les plis des basques sont repassés. Les pattes de côté sont placées à la couture des basques et peuvent avoir des poches en dessous. Les bords ont une couture rapprochée du bord et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte et deux boutons.

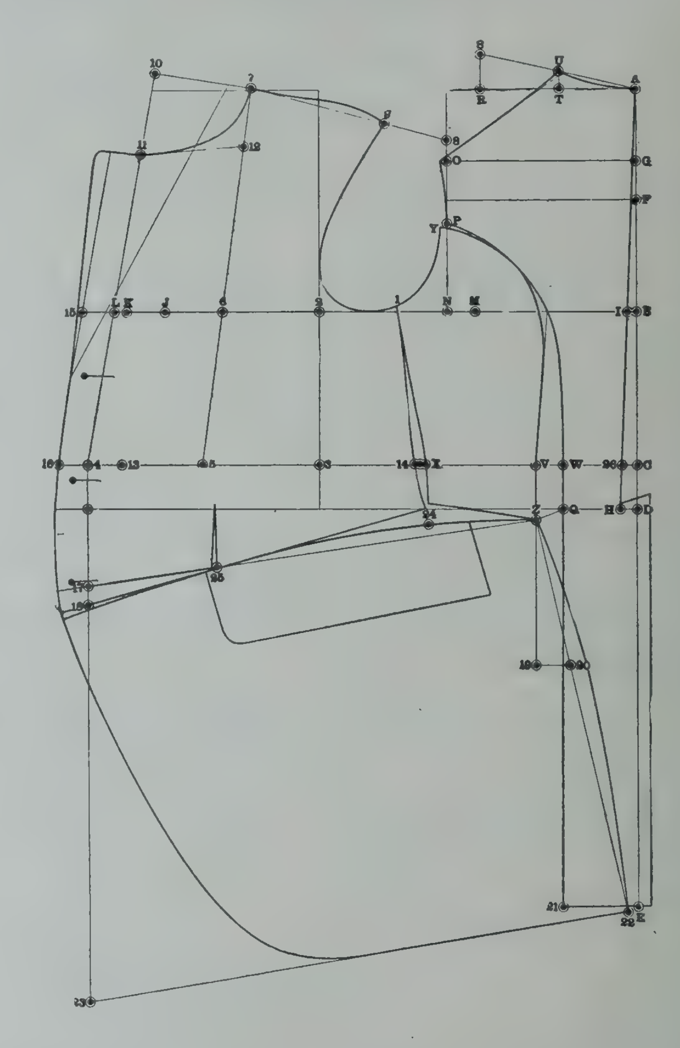
Le gilet est à un rang de boutons avec un collet à entaille; il mesure 12 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces longueur totale. Il est fermé par cinq boutons; le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées. Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 en bas.

Jaquette pour un homme corpulent

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9¾	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur à la taille de façon	19	"
Longueur totale	38	"
1e mesure d'épaule	13½	"
2e mesure d'épaule	19	"
Mesure d'omoplate	14	"
Poitrine	42	"
Taille	42	"

Au point A, menez 2 lignes à angle droit.
De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.
De A à C, 17 pouces.
De A à D, 19 pouces.
De A à E, 38 pouces.
Le point F est à mi-distance entre A et B.
De F à G, 1-12 de la poitrine.
Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.
De C à 26, 1-2 pouce.
Tirez la ligne A-26-H.
De I à J, moitié de la potrine.
De J à K, 1 3-4 pouce.
De K à L, 1-2 pouce.
Le point 1 est à mi-distance entre I et J.
De 1 à 2, 3 1-2 pouces.
Abaissez la perpendiculaire 2-3.
Appliquez la mesure d'épaule, 14 pouces, de I à 2 et élevez la perpendiculaire.
Le point M est à mi-distance entre I et 2.
De M à N, 1 1-4 pouce.
Elevez la perpendiculaire N O.
De A à R, 7 pouces.
De R à S, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne A S.
De A à T, 1-6 de la poitrine.
Elevez la perpendiculaire T U.
Tirez la ligne U O.
De O à P, 1-8 de la poitrine.
De H à Q, même distance.
Au point Q, abaissez la perpendiculaire et formez le dos.
De W à V, 1 1-4 pouce.
Au point V, abaissez la perpendiculaire.
De 7 à 9, 3-8 pouce de moins que de U à O.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.
Au point 7, menez la perpendiculaire à la ligne 5-G.
De 7 à 10, 1-6 de la poitrine.
Tirez la ligne 10-L.
De 10 à 11, 1-6 de la poitrine.
De 7 à 12, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 12-11 et formez la gorge.
De L à 15, 1 1-4 pouce.
De 4 à 16, même distance.
Formez le bord du devant.
De 4 à 13, 1 3-4 pouce.



De Q à Z, décrivez une courbe ayant le point P comme centre.
De P à Y, 3-8 pouce.
De V à X, 1-4 de la poitrine.
Formez le corps de côté tel qu'indiqué.
De 3 à 4, moitié de la taille.
Au point 4, abaissez la perpenduculaire.
Le point 17 est à 1-6 pouce au-dessous de la taille de façon.
De 17 à 18, 3-4 pouce.
Le point 5 est à mi-distance entre 3 et 4.
Le point 6 est à mi-distance entre 2 et K.
Tirez la ligne 5-6-7.
De A à U et de 2 à 7, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
De O à 8, 3-4 pouce.
Tirez la ligne 7-8.
De X à Y, de W à 26 et de 13 à 14, mesure de la taille.
Formez le côté du devant.
Tirez la ligne droite, pour le bas du devant, de 24 à 18.
Placez le côté droit de l'équerre suivant les points Z et 19 et tirez une ligne transversale.
Le point 25 est à l'endroit où les 2 lignes se croisent.
Au point 25, découpez un V.

Basques

De V à 19, 9 pouces.
De 19 à 20, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne Z-20-22.



Les Acheteurs en Gros

déclarent que notre assortiment de

Wrapperettes

est le meilleur qui soit offert au Canada.

Ils en ont donné la preuve sous forme d'ordres exceptionnels en avance, et les commandes en renouvellement sont encore plus considérables.

Les détaillants devraient prévoir ce qui leur est nécessaire pour l'automne, afin d'obtenir sûrement des livraisons complètes.



De Z à 22, 1-4 pouce de plus que de Q à 21.

De 18 à 23, même distance que de Z à 22.

Le point 24 est à 5-8 pouce au-dessus de la ligne de taille.

Formez les basques tel qu'indiqué et finissez.

VESTON SAC CROISE A TROIS BOUTONS POUR YACHTING

Les figues 1062 et 1065 représentent le devant et l'arrière d'un veston sac croisé à 4 boutons pour yachting. L'étoffe représentée est une serge bleue pour le veston et le gilet et une flanelle blanche pour le pantalon. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), est de 31 pouces. Il est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules sont modérément étroites, mais ont une couture plutôt élevée et un fini naturel. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont très en pointe et mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties et la poche extérieure de poitrine est terminée par une bande. Les bords ont 2 piqûres distantes de 3-8 pouce et les coutures empiètent l'une sur l'autre et sont piquées. Les manches sont finies par quatre rangs de braid militaire, le rang supérieur ayant trois boucles au centre.

Le gilet est à un rang de boutons sans collet et mesure 13 pouces à l'ouverture et 26 1-2 pouces longueur totale. Il se ferme par 5 boutons; le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	30½	"
1e mesure d'épaule	12½	"
2e mesure d'épaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.

De A à C, 17 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, longueur totale.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Le point G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A E.

De C à H, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F H et abaissez la perpendiculaire.

De I à J, moitié de la poitrine.

De J à K, 1 3-4 pouce.

De K à L, 3-4 pouce

Le point M est à mi-distance entre I et J.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire N O.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.

Le point P est à mi-distance entre I et N.

De P à Q, 1 1-4 pouce.

Elevez la perpendiculaire Q R.

De Q à T, 1-12 de la poitrine.

De Q à S, 1-2 pouce.

Au point S, abaissez la perpendiculaire

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 2, menez la perpendiculaire Z-1.

De 2 à 4, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce.

Menez une ligne arrondie de 4 à L.

De 4 à 6, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce.

De 2 à 5, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 5-6 et formez la gorge

De L à 8, 3 pouces.

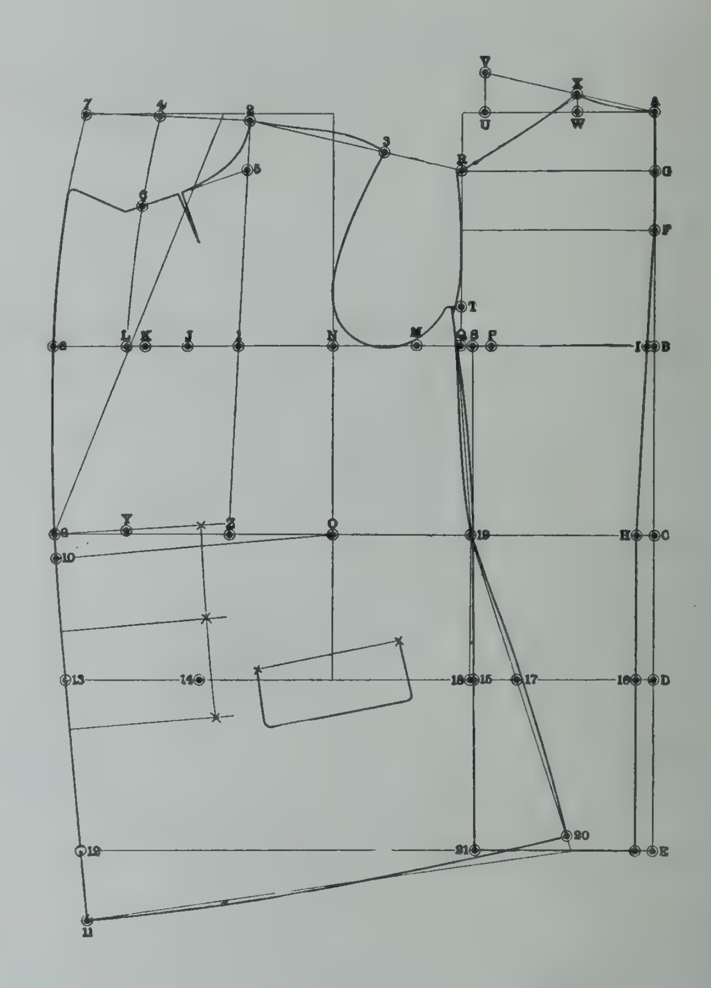
De Y à 9, même distance.

De 9 à 10, 1 pouce.

Placez l'équerre aux points O et 10 et abaissez la perpendiculaire.

De 12 à 11, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

Formez le bord du devant.



De A à U, 1 pouce.

De U à V, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A V.

De A à W, 1-6 de la poitrine.

Elevez la perpendiculaire W X.

Tirez la ligne X R et formez le dos.

De O à Y, moitié de la taille.

Le point Z est à mi-distance entre O et Y.

Le point 1 est à mi-distance entre N et K.

Tirez la ligne Z-1-2

De A à X et de N à 2, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 2-R.

De 2 à 3, 3-8 pouce de moins que de X à R.

De 13 à 14, 5 1-2 pouces.

De 15 à 16 et de 14 à 17, mesure du siège.

De 17 à 18, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 18-19.

Tirez la ligne 19-17-20 et formez le côté du devant.

De 19 à 20, même longueur que de 19 à 21.

Formez le bas du devant et finissez.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.

MARQUE "TIGER"



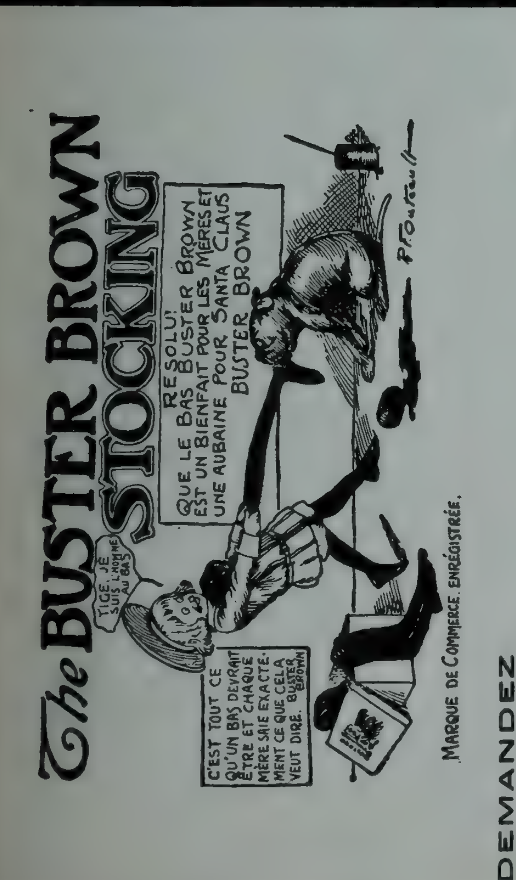
Les Nos. R 35, R 77 et R 90 devraient être mis en stock par tous les marchands. . . .

Le Sous-Vêtement à Prix Populaire

THE GALT KNITTING CO., LIMITED, - GALT, Ont.

ONTARIO	QUEBEC	PROVINCES MARITIMES	OUEST
J. E. McClung	P. DeGruchy	J. A. Murray	Gerhardt, Hanley, MacKay Co., Limited

AGENTS



MARQUE DE COMMERCE, ENREGISTRÉE.

DEMANDEZ *The Little Darling*
ENREGISTRÉ
CÔTES 1 x 1
TALONS ET BOUTS EN SOIE
Grandeurs 4-7
Noir, Cardinal, Crème, Tan, Rose, Bleu-Ciel.

LITTLE DAISY
ENREGISTRÉ
CÔTES 1 x 1
Grandeurs 4-8½
Noir, Cardinal, Crème, Tan, Rose, Bleu-Ciel.

LITTLE PET
ENREGISTRÉ
SANS COUTURE, EXTRA-FIN
Grandeurs 4-7
Noir, Cardinal, Crème, Tan.

PRINCIPALES LIGNES DE BAS POUR JEUNES ENFANTS

Faits de Laine d'Agneau d'Australie Dessuintée, dans une Manufacture Propre, Moderne, Sanitaire, Sous la Surveillance de l'Inspecteur du Gouvernement et du Bureau de Santé. . . . . .

Teints par notre procédé spécial, qui est garanti laisser les marchandises Fortes, Propres, Douces et non surpassées pour la richesse de la teinte.

Assortiment Complet Toujours en Stock
Prompte Attention aux Ordres par Lettre.

MANUFACTURES POUR LE COMMERCE DE GROS PAR CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.

E. H. WALSH & CO., Seuls Agents de Vente, TORONTO et MONTREAL



SOIERIES DE LYON

Le Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries indique la situation du marché de Lyon comme suit:

Notre marché de l'étoffe a été largement visité, depuis notre dernier "Bulletin", et de nombreux acheteurs de Londres, de New-York et de Paris s'y succèdent encore sans interruption. Leurs opérations n'ont peut-être pas autant d'ampleur qu'on pourrait le souhaiter, mais elles témoignent d'un intérêt pour les affaires beaucoup plus vif que par le passé, et portent un peu sur tous les genres de tissus parmi lesquels nous citerons seulement ceux qui se font le plus remarquer: Sergés (en belle qualité), Cristalline, Foulard, Toile de soie, Charmeuse, Cachemire (en uni et en façonné), Shantung, Toiles et Mousseline(en noir pour robe), Taffetas glacé, Taffetas Caméléon, côtelés (glacés et Caméléons), Moire dans tous les genres (uni, façonné glacé).

Le marché de la matière première, sans avoir une grande animation, conserve néanmoins un courant régulier de transactions en soie de consommation immédiate, mais il se fait très peu d'achats de prévision. A Canton et Shanghaï, le marché est ferme et les prix sont bien soutenus; il s'y traite peu d'affaires, par suite de cette résistance de la part des détenteurs. A Yokohama, c'est la même note qui se dégage de la situation: prix bien tenus, affaires restreintes et perspective d'une récolte plutôt supérieure à celle de l'année dernière.

Dans les usines de tissage mécanique, le travail, depuis notre dernier compte rendu, s'est facilement maintenu à l'aide des Commissions concernant les Unis teints en pièce qui occupent facilement, non seulement tous les métiers précédemment affectés à leur service, mais encore ceux que laissent en vacance certains articles Nouveautés, en attendant que la Mode ait clairement indiqué ses préférences pour l'avenir de la saison.

Le Pongée (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton, en 51-54 centimètres Jumelle), ainsi que la Taffetaline (chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et à 2 fils doubles), ont profité, jusqu'à présent, de petits ordres de courte durée, et se succédant assez régulièrement, mais ils se font un peu attendre en ces dernières semaines,

En ce qui regarde le China (pour mode) chaîne grège tramé coton, dans les comptes de 25 à 30 dents, à 2 fils, réduction 56 coups, aussi bien que le China dans les qualités fortes de 70 dents à 1 fil, réduction 90-92 coups, la fabrication reste des plus animées et gagne encore en extension; toutefois, il serait à désirer que la façon, pour ces articles, fut un peu mieux rétribuée.

breux échantillons (chaîne soie tramé schappe) pour Robe, destinés à l'impression.

Le Satin Liberty (chaîne grège tramé schappe, largeur 51-54 centimètres Jumelle ou lisières fixes), dans les qualités moyennes, fait encore preuve de beaucoup de résistance, et se maintient bien au tissage, tandis que cette même étoffe, dans les belles qualités, dont les commissions viennent de s'achever, se trouve contrainte de céder ses métiers à d'autres articles.

La fabrication du Crêpe de Chine, en diverses Armures Nouveautés (chaîne soie ou chaîne schappe, largeur 110 et 120 centimètres), est devenue très calme; toutefois, elle continue sans interruption, en attendant le réveil de la demande, et la même note peut s'appliquer au Cachemire (chaîne schappe tramé soie ou schappe en 110 centimètres de largeur) qui, tout dernièrement, se tissait encore à une allure très vive.

Les effets de cette fin de saison se font à présent particulièrement sentir au détriment de l'Echarpe (largeur 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres, avec encadrement par la chaîne et par la trame) en Mousseline, Crêpe de Chine, Radium, dont il existe en placard des stocks assez importants pour nécessiter l'arrêt d'un grand nombre de métiers, lesquels sont, du reste, sans retard, utilisés pour la production d'autres tissus



La Doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, largeur 41-46 et 51-54 centimètres Jumelle), en Satin, Sergé, Austria, Polonaise, toujours très demandée, obtient des prix de façon satisfaisants, et se tisse avec une activité toujours grandissante.

Parmi les Armures teintes en pièce, le Bataria, le Twil et le Surah donnent lieu, en vue de la saison prochaine, à de nom-

Le Voile uni (chaîne Grenadine tramé Grenadine) conserve la bonne tenue que nous avons signalée le mois dernier, et la récente arrivée de quelques commissions dans les qualités nouvelles donne l'espoir

d'une excellente saison pour cette étoffe.

La Mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion), abondamment pourvue de commissions de longue durée, ne cesse de provoquer des demandes nouvelles qui accentuent la hausse des prix de façon. Quant à la Mousseline brillante (chaîne grège tramé torsion ou chaîne grège tramé grège), la consommation est devenue très restreinte, et cet article n'entretient plus qu'un très petit nombre de métiers.

Dans les établissements de tissage mécanique traitant à façon l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte, tout l'outillage est employé à la production des mêmes articles que le mois dernier: Satin Merveilleux; Messaline; Paillette; Col-Cravate noir (largeur 67 centimètres), mais le retour du Taffetas cuit se fait encore attendre.

Le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Doupion tramé Doupion, laine ou Tussah) figurent toujours parmi les articles de bonne vente; cependant, les métiers, insuffisamment alimentés, sont menacés d'un temps d'arrêt, à moins que ne surviennent promptement de nouveaux ordres pour le tissage.

En étoffe pour Parapluie, les ordres n'ont pas encore acquis une grande importance; la saison débute plus tardivement que de coutume, mais on espère qu'elle sera plus fructueuse que sa devancière.

Pour l'ombrelle, la saison se termine dans de bonnes conditions, après avoir épuisé tous les stocks, ce qui fait présager, pour le printemps prochain, une belle campagne d'affaires que prépare notre Fabrique par ses nouvelles collections d'échantillons, où les genres unis restent toujours en première place.

Pour les Façonnés, la situation n'est pas mauvaise, dans son ensemble, si l'on tient compte du ralentissement habituel de leur production à cette époque d'entre-saisons. Dans le genre, teint en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe laine ou coton), on peut noter la manière satisfaisante dont se comportent quelques tissus façonnés, entre autres les chaînes grège tramé schappe (de belle qualité), pendant que la Brocatelle (pour les Indes) donne lieu à des échantillons qui seront prochainement suivis de commissions. En chaîne cuit tramé cuit, les façonnés 2 lats sont en bonne marche, notamment l'article 1 lat soie 1 lat or. Quant aux étoffes réservées à la consommation des pays du Levant, la Brocade (chaîne soie, chaîne schappe ou chaîne coton tramé or ou argent) commence à reprendre sa place, et provoque même de gros ordres dont le placement est malheureusement retardé par la difficulté de se procurer les filés métal. Concernant le Mouchoir au carré, ainsi que le Châle soie à franges, la fabrication est dépourvue de toute activité; elle se ralentit également pour la Moirette (chaîne coton tramé coton), mais se ranime un peu en faveur de la Mexicaine.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, les métiers sont bien garnis et la main-d'oeuvre est toujours recherchée pour la production des étoffes citées dans notre précédente Revue: Armures (chaîne cuit tramé cuit) en noir ou couleur; Côtelés (chaîne soie tramé laine et soie), en 55 et 108 centimètres; Façonnés fond armure pour col-cravate; Nouveautés pour col-cravate; Mouchoir soie au carré; Façonnés (petits motifs), chaîne soie tramé laine (pour robe, largeur 54 centimètres; Cachemirienne 2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure); Pékins (Taffetas et Poil Jardinière); Echarpes avec perles et dorure), Pékin Jardinière (broché soie et or, sur fond satin et Faille); Grand Damas à 2 et à 3 lats et broché, en 90 et 108 centimètres; Etoffe fond armure dessin Damassé (genre ancien); Etoffe Empire grand pékin et broché; Velours façonné fond satin Liberty; Velours façonné fond Liberty lancé or (étoffe souple); Crêpe broché dorure; Brocade (chaîne soie tramé or ou argent; Brillantine; Lucas; Damas broché or (pour exportation). De plus, les dernières commissions reçues par la Fabrique ont nécessité de nouveaux montages pour le Taffetas Caméléon, le Taffetas glacé et les Côtelés (glacés ou Caméléons). La fabrication du Velours tout soie au fer, uni noir ou couleur, demeure très soutenue.

A la campagne, dans les ateliers à bras, l'achèvement des dernières commissions de Satin Liberty et de Shantung a encore augmenté le nombre des métiers inactifs, et la fabrication ne se poursuit que faiblement pour les autres articles que nous avons plusieurs fois mentionnés : Rubans (chaîne grège tramé coton); Pékins (satin et crêpe ou satin et taffetas); Crêpe de Chine. Aucun changement n'est à signaler pour le Velours tout soie au fer, uni, noir et couleur, dont la production n'a rien perdu de son ampleur.

En résumé, le tissage mécanique a gardé la même animation que le mois dernier, et les métiers devenus disponibles après les dernières livraisons des commissions de certains articles Nouveautés, ont été aussitôt réclamés par les Unis teints en pièce: Mousseline, Doublure, China, etc., dont la consomation tend plutôt à augmenter. De même, les petits ateliers de la Croix-Rousse demeurent bien alimentés par des ordres qui témoignent d'un retour du goût très marqué en faveur des belles étoffes dans tous les genres: Unis; façonnés (à 1 et à plusieurs lats); Brochés, lancés, etc.

A Londres, la vente des soieries, dans les maisons de gros de la Cité, touche à son terme pour cet été, et les magasins de détail vont bientôt commencer leurs ventes habituelles de fin de saison. Il s'est cependant donné quelques commissions de réassortiment, pour prompte livraison, en uni et imprimé en Satin Liberty, Voile, Crêpe de Chine, et autres tissus souples et légers. Plusieurs représentants de maisons anglaises sont venus dernièrement visiter la place de Lyon ; leur attention s'est portée sur les tissus teints en flotte qui ont une tendance à revenir en faveur, sans diminuer l'importance du teint en pièce. Ils ont commis principalement dans les genres ci-après : Côtelé noir 80 centimètres (chaîne Grenadine tramé laine ou tramé coton), pour confection; Côtelé couleur pure, glacé ou Camélon (pour robe); Côtelé 50 centimètres (pour mode et garniture) en glacé ou Caméléon avec ou sans lamé; Taffetas cuit couleur pure ou glacé, largeur 50 centimètres; Satin Merveilleux; Paillette et autres Armures en noir ou couleur ; Moire-Velours (tramé laine), noir ou couleur. Parmi les tissus teints en pièce également commis, nous citerons les suivants: Drap Cachemire largeur 110 centimètres; uni, noir ou couleur et Armures similaires rehaussées de Pékin ou par effets de façonné; Bengaline 110 centimètres; Mousseline soie asssez demandée en belles qualités. L'approche de la nouvelle récolte des soies qui s'annonce comme devant être abondante partout, surtout en Chine et au Japon, et dont le résultat peut modifier les cours de la matière première, motive une certaine réserve de la part des acheteurs d'étoffe qui, pour cette raison, ne font pas des contrats de longues haleine. Le Tussor et le Shantung, lyonnais ou de provenance asiatique, sont encore recherchés. En doublure, les belles qualités de Polonaise, 92 centimètres, maintiennent leur bonne position, pendant que les articles (pour tailleur) chaîne cuit tramé cuit restent délaissés. Certains genres de Gros Tulle (pour robe ou corsage), largeur 110 centimètres, en toutes couleurs, profitent d'une demande très suivie. La Moire, la Bengaline et autres tramés laine, les Côtelés et les Velours paraissent avoir les meilleures chances de succès pour la vente d'automne 1909.

A New-York, il s'est encore traité quelques affaires en Crêpe de Chine, Voile, Crêpe satin, Drap, Cachemire, largeurs 105, 110 et 120 centimètres, ainsi qu'en Impression directe sur Satin Liberty, Foulard et Twil; mais, pour les maisons de gros et d'importation, la saison est virtuellement terminée. Les représentants de maisons américaines sont actuellement en Europe en assez grand nombre; plusieurs d'entre eux visitent la place de Lyon, et s'intéressent surtout à la haute nouveauté; quant aux autres articles de soieries, ils préfèrent attendre la solution du nouveau tarif des Douanes qui est encore en discussion aux Etats-Unis. Lorsque cette question sera résolue, on compte sur un grand mouvement d'affaires, car il est probable que les majorations de droits

d'entrée ne seront pas adoptées par les Chambres américaines, et que le statu quo sera maintenu. On croit généralement que les tissus (chaîne cuit tramé cuit), le Taffetas principalement, vont avoir un regain de faveur, et l'on a confiance, pour l'automne prochain, dans la bonne vente de la Moire-Velours tramé laine, des Côtelés, du Velours et de la Peluche.

A Paris, dans les Maisons de nouveautés, la vente au détail a été très profitable aux soieries de saison, et particulièrement au Shantung (grosse côte et diagonale), ainsi qu'au Foulard, pour robe, avec impression (petis motifs). Les maisons de gros, beaucoup mieux disposées que durant les derniers mois, ce mettent à donner quelques ordres de Taffetas cuit (dans les qualités moyennes), et continuent à faire des opérations qui, sans atteindre un très gros chiffre jusqu'à ce jour, ont du moins l'avantage, pour notre Fabrique, d'intéresser tous les genres d'étoffes, surtout dans les belles qualités. En ce qui regarde spécialement la haute nouveauté commise pour l'automne, il est à noter que les acheteurs exigent des livraisons rapides par petites coupes prélevées sur les métiers à mesure que la marchandise est fabriquée.

En somme, la saison s'annonce sous d'heureux auspices, et ses débuts précoces autorisent à penser que son avenir sera fertile en belles affaires.

E. R.

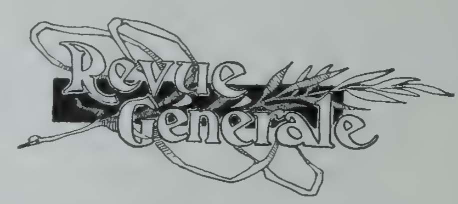
AU SUJET DE LA SOIE ARTIFICIELLE

La soie artificielle manque de force surtout quand elle est mouillée; mais on peut produire des fils et des tissus forts qui ont le brillant de la soie et ne sont pas affectés par l'eau, en soumettant le coton à divers traitements. Le procédé le plus ancien, la mercerisation, qui consiste à étendre les fibres dans un bain d'alcali caustique, produit un brillant inférieur. Dans les méthodes plus nouvelles, on couvre réellement les fibres de coton d'une couche de soie artificielle en les plongeant dans des solutions de cellulose semblables à celle dont la soie artificielle est faite, ou en les traitant avec des dissolvants de cellulose, formant ainsi la couche soyeuse des fibres mêmes. Les imitations de soie produites par ces méthodes sont très brillantes, très fortes et très durables, car l'exposition à l'humidité affaiblit seulement la couche extérieure et non le corps de la fibre.

MM. Belding Paul & Co, Limited, nous informent qu'ils ont considérablement augmenté le nombre de leurs métiers à tisser les rubans, ce qui leur permet de subvenir à la demande toujours croissante pour leurs produits.

Ils offrent actuellement un assortiment considérable de rubans pour le commerce d'automne, dans les nuances à la dernière mode, telles que Dahlia, Prunelle, Bleu mélangé de vert et les bruns.

Procurez-vous le protecteur de jupes Corticelli. Ce protecteur en soie est le meilleur qui existe, car il est fait du meilleur matériel ,et la Corticelli Silk Company, Limited, n'emploie que des ouvriers très habiles qui travaillent sur les meilleures machines. Demandez le protecteur Corticelli et n'acceptez pas d'imitations.



M. ODILON LETOURNEAU

M. Odilon Létourneau vient de fonder à Montréal, 232 rue McGill, une maison pour la vente des Lainages et des Fournitures pour tailleurs, sous la raison social O. Létourneau et Cie.

M. O. Létourneau n'est pas un inconnu pour beaucoup de nos lecteurs.



M. Odilon Létourneau

Après six ans d'apprentissage chez son père, alors marchand à Montréal, il entra dans la maison A. McDougall & Co. comme simple commis. Par la suite il devint gérant et associé de cette maison.

Désireux de s'établir à son compte personnel, il a quitté récemment cette maison à laquelle il est resté attaché pendant 18 ans.

Ses anciens clients le suivront sûrement dans sa nouvelle installation, certains qu'ils sont de profiter de l'expérience qu'il a acquise dans le commerce des lainages et de tous les articles pour marchands-tailleurs.

La maison O. Létourneau et Cie fera une spécialité de ces marchandises en même temps que de certaines lignes de nouveautés et de fourrures.

Nous engageons très vivement nos lecteurs à s'adresser à cette nouvelle maison pour leurs besoins du commerce d'automne avant de passer leurs commandes. Nous sommes assurés que pour le choix des marchandises convenant à notre marché et pour les prix, ils trouveraient difficilement mieux ailleurs.

Nos lecteurs qui ont traité avec M. O. Létourneau, alors qu'il faisait partie de la maison A. McDougall et Cie, ont pu apprécier ses qualités d'homme d'affaires et savent d'avance que la maison qu'il vient de fonder sera une maison de confiance dirigée par un homme droit, et consciencieux.

Nous attirons l'attention des marchands sur l'annonce de la maison Brophy, Parson & Rodden, Limited. Cette maison a de nombreuses spécialités et ses stocks d'automne sont bien assortis, en vue de la demande qui promet d'être active. On trouvera dans ses lignes d'étoffes à robes toutes les nouveautés désirables.

Si vous faites une commande à la W. R. Brock Company Ltd., Montréal, d'un lot de caisses de 25 pièces de son tissu Wabasso, cette compagnie, comme elle le dit dans son annonce, fera imprimer en lettres dorées sur la bande représentée par la vignette de l'annonce, les mots suivants: "Fait expressément pour....", suivis de votre nom. Demandez un échantillon à la W. R. Brock Company Ltd., Montréal.

M. H. P. Long a monté une manufacture de sous-vêtements tricotés à côtes pour femmes et enfants au No 60 de la rue King William, à Hamilton, Canada. Il a installé, dans cette manufacture une machinerie du dernier modèle.



—M. F. A. Rodden, de MM. Brophy, Parsons & Rodden, vient de partir pour un voyage d'affaires sur les principaux marchés d'Europe où il achètera les nouveautés pour le commerce du printemps 1910.

—M. Walter H. Barry, importateur de rubans, est actuellement en Europe où il visite les principaux centres manufacturiers de la soierie de la France, de la Suisse et de l'Angleterre, pour les besoins de son commerce.

—M. Jos. W. Rousseau, représentant MM. Brophy, Parsons & Rodden, Ltd., de Montréal, visite actuellement le commerce du district de Québec, pour la prise des commandes d'assortiment et le placement des marchandises d'automne.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].



L me fait plaisir d'annoncer l'ouverture de ma Nouvelle Maison de Lainages et Fournitures pour Tailleurs. J'ai l'intention de tenir un Assortiment Complet, Spécialement des Marchandises Noires, Bleues, (Serges, Beaver, Etc.,) ainsi que toutes les Fournitures pour Tailleurs.

Mon expérience dans les affaires est une garantie pour l'avenir. Mes dépenses étant limitées, mes clients en ont le bénéfice. Les prix sont en proportion. Echantillons fournis sur demande.

O. LETOURNEAU & CIE,

IMPORTATEURS DE

LAINAGES et FOURNITURES pour TAILLEURS.

Spécialités de Nouveautés.

"Victoria Chambers" 232, rue McGill, MONTREAL.

L'Assortiment de

Watt & Shapiro Mnfg. Co.

en fait de Manteaux, Costumes et Jupes "Quiet Elegance" pout l'Automne sont sur la route et attendent aussi votre examen dans nos salles d'exhibition.

Vous saurez par expérience que

Nos Marchandises se Vendent

507 rue St-Paul **Montréal**



La fabrication du linoléum dans l'établissement de la Fife Linoleum Company, Ecosse

De grandes quantités d'huile de lin sont nécessaires pour la manufacture du linoléum; avant d'oxyder cette huile, on la fait bouillir et on la pompe dans la salle d'oxydation et on la verse sur de longues bandes de minces feuilles de coton suspendues verticalement. Cette opération est répétée chaque jour, jusqu'à ce que les feuilles soient enduites d'huile à l'épaisseur de trois quarts de pouce à un pouce; ce procédé dure quatre ou cinq mois.

Dans la salle au ciment, l'huile est convertie en ce qu'on appelle ciment en termes techniques. Le procédé consiste à faire bouillir l'huile oxydée et à la mélanger avec de la résine. Le mélange devenu plus épais et de couleur plus foncée est versé dans des cuves. Une fois refroidi, on le coupe en carrée et on l'emmagasine pendant quelques semaines.

Un autre ingrédient important dans la manufacture du linoléum, c'est le liège. Ce liège est écrasé finement et mélangé ensuite avec le ciment.

La poussière de liège et le ciment sont mis en certaines proportions avec de la matière colorante dans un mélangeur. Ainsi que le liège, la couleur et l'huile passent ensemble du mélangeur à l'étage situé au-dessous et de là à un autre étage où cette matière arrive à des laminoirs où la toile qui doit servir de fond est prête à recevoir l'enduit qui recouvrira sa surface. Le tout est fortement comprimé par les cylindres et est ensuite prêt pour recevoir des empreintes.

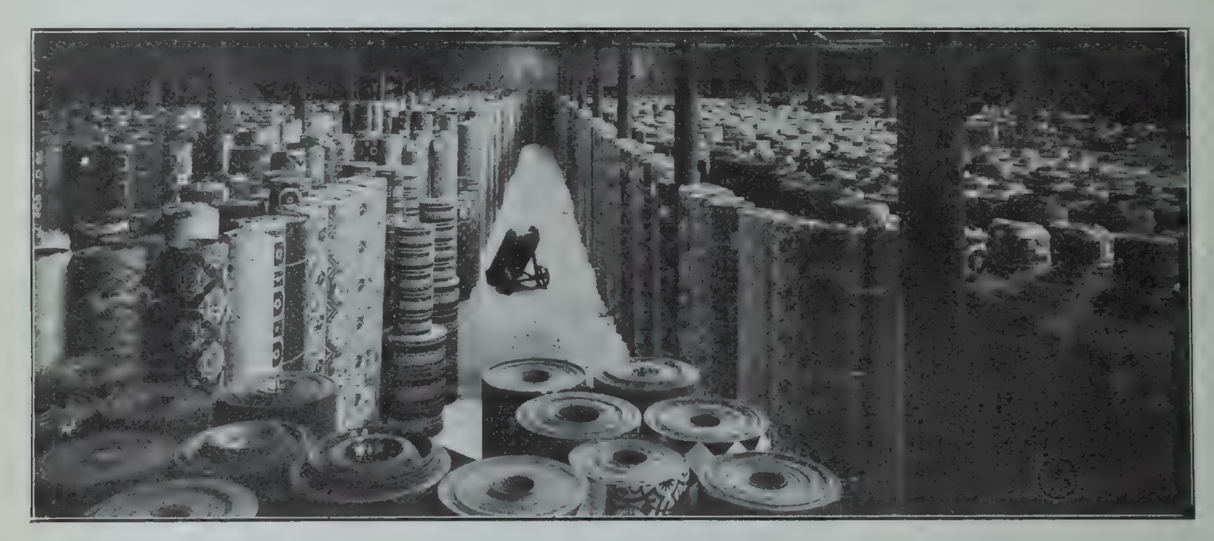
Dans la salle de fabrication des blocs les ouvriers sont occupés à faire des blocs carrés de dix-huit pouces pour l'impression des divers dessins. Certains des modèles demandent trois blocs, d'autres en demandent jusqu'à six ou huit, suivant le nombre de couleurs nécessaires pour un dessin particulier. Sur ces blocs sont placées un nombre uncalculable de pièces de fil de laiton. Toutes ces pièces de laiton doivent être exactement au même niveau. Quand elles sont toutes en position, l'ouvrier prend une lime et un gabarit et rectifie toutes les pièces qui ne seraient pas absolument correctes.

Dans la peinture employée pour les impressions sur linoléum, il ne doit y avoir aucune particule étrangère. L'atelier de peinture est muni d'une machinerie au moyen de laquelle la couleur sèche est broyée dans l'huile et devient aussi molle que du beurre; l'homme en charge de ce département doit être un expert, il doit voir à ce qu'aucune couleur ne soit médiocre ou défectueuse.

Les tables employées pour la peinture à la main ont environ quatorze pieds de long et trente-cinq pouces de large et c'est sur ces tables que l'on place le linoléum après qu'il a été retiré des cylindres. A l'extrémité de ces tables est une fente dans le plancher de trente pouces de large par laquelle le linoléum imprimé descend pour être emmagasiné dans des puits.

Quand les imprimeurs ont terminé le dessin, le linoléum est enlevé de la table et quand une pièce d'environ vingt-cinq verges de long est terminée, il descend à travers le plancher dans un énorme puits profond de cinquante pieds, où le linoléum reste suspendu quelque temps jusqu'à ce qu'il soit porté au four pour y être séché complètement. Tel est le procédé employé pour l'impression à la main. L'impression à la machine est faite à peu près de la même façon .

La machine à imprimer est une des plus modernes qui soient employées dans le travail de ce genre. Un rouleau de linoléum prêt à recevoir l'impression est placé en avant de la machine, et l'extrémité du rouleau est attachée à une bande en acier sans fin qui transporte le linoléum sous les blocs à imprimer; ceux-ci sont fermement fixés à la machine à égale distance et sont élevés ou abaissés au moyen de resstors. La couleur leur



Salle d'emmagasinage du linoléum dans la manufacture de la Fife Linoleum Company, Ecosse.

La plupart des marchands en gros tiennent le

LINOLEUM FIFE

Demandez-le au votre!

¶ S'il ne peut pas vous en fournir, écrivez-nous directement. Dans le Linoléum Fife, nous pouvons vous montrer quelque chose de distinctement supérieur. Notre assortiment de patrons, par exemple, contient quelque chose pour plaire à tous les goûts; tandis que, comme qualité de durée, aucune autre ligne sur le marché n'est réellement égale au Linoléum Fife.

James B. Jamieson

Gérant Canadien de

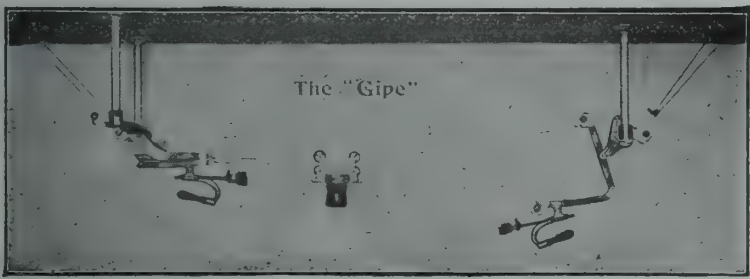
Fife Linoleum Co., Limited.

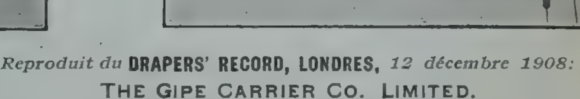
64 rue Wellington Ouest, Toronto, Ont.

---

20 Années d'Expérience dans l'Invention et la Construction.

TRANSPORTEURS D'ARGENT ET DE PAQUETS. Les TRANSPORTEURS "GIPE" sont les plus RECENTS, les plus RAPIDES, les plus FORTS, les plus SIMPLES et les plus EFFICACES sur le marché aujourd'hui.





Reproduit du **"CHICAGO DRY GOODS REPORTER."** *du 12 Novembre 1898.*

UN NOUVEAU TRANSPORTEUR.

E. C. GIPE, le vieil inventeur du transporteur d'argent et de paquets, a de nouveau démontré sa capacité dans cette ligne en produisant un nouveau transporteur ayant des particularités spéciales et méritoires, différentes de celles de tout autre transporteur. Le nouveau transporteur est appelé "Air-Line" et est décrit et illustré dans l'annonce de la "Air-Line" Carrier Co., dans une autre page de ce numéro.

Le transporteur est construit de telle façon qu'il est impossible que la boite quitte le fil dans n'importe quelle circonstance. Une autre caractéristique est que la boite, en raison de son genre de construction, se rapproche plus de l'empaqueteur, au comptoir des paquets, que toute autre boite qui ait jamais été inventée.

La nouvelle Compagnie est en dehors de la combine, fait qui intéressera tous les marchands qui pensent à faire installer un service de transporteur, mais qui s'objectent à payer des prix de combine.

Reproduit du **DRAPERS' RECORD, LONDRES,** *12 décembre 1908:*

THE GIPE CARRIER CO. LIMITED.

Les transporteurs "GIPE" d'argent et de paquets sont très bien connus en Amérique où un grand nombre de ces appareils sont en usage en ce moment. Au Canada aussi, ils ont acquis une réputation bien méritée et c'est avec l'idée de développer le commerce des transporteurs en Angleterre que M. E. C. GIPE, l'inventeur, est maintenant à Londres. M. GIPE a une expérience pratique de plus de 19 ans dans la construction et la fabrication des transporteurs et, en conséquence, il est dans la meilleure situation pour apprécier les besoins de maisons de commerce entreprenantes qui désirent faciliter la transmission de l'argent et des paquets d'un département à un autre. Déjà un grand nombre de transporteurs "GIPE" ont été installés dans quelques-unes des maisons de détail d'Angleterre, les plus grandes et les mieux connues; et nous sommes informés qu'à mesure que les mérites du système sont mieux connus, la demande pour les appareils augmente proportionnellement. L'énumération des nombreux avantages des transporteurs demanderait un grand espace; mais une attention particulière peut être attirée sur les transporteurs fonctionnant d'après le système connu sous le nom de "spread-wire." De nombreux avantages sont offerts sous ce rapport. Le transporteur est expédié avec rapidité et dépêche. La Compagnie manufacture des transporteurs pour presque tous les usages imaginables.

Beaucoup de marchands progressifs du Canada ont déjà adopté les transporteurs "GIPE" et des maisons de Londres, Ang., aussi bien connues que Harrod's Stores, D. H. Evans & Co., John Barker & Co., Gamages' J. R. Roberts Stores Co., et beaucoup d'autres s'en servent maintenant; cette dernière maison a rejeté les tubes pneumatiques.

Nous construisons des transporteurs de paquets pour routes horizontales et en pente, des transporteurs d'argent et de messages pour routes horizontales, en pente, curvilignes et verticales.

CATALOGUE envoyé sur demande; mieux encore, venez à notre bureau et laissez-nous vous démontrer les méthodes du "GIPE."

Nos machines sont construites au Canada, ce qui signifie une économie pour vous.

LONDRES, ANGLETERRE, 118, Holborn, E. C. **THE GIPE CARRIER CO., 99 rue Ontario, Toronto, Can.**

est appliquée par des boîtes à couleurs qui vont et viennent sous ces blocs. A mesure que le linoléum passe à travers la machine sur la bande d'acier il reçoit la couleur des divers blocs et sort à l'autre evtrémité emportant le dessin complet, puis on le porte au four à sécher. Le séchage est une opération très importante de la manufacture Les pièces de linoléum doivent être maintenues à une température donnée pendant un certain nombre de jours, autrement, la marchandise est inférieur et dure beaucoup moins de temps.

Après le séchage, le linoléum est sorti du four et ses bords sont taillés soit à la main, soit par des machines spéciales. Le linoléum une fois imprimé a toujours un bord de tissu uni; la raison en est que, si le linoléum a une largeur de 8-4, il reste un demi-pouce à un pouce de chaque côté, parce que le coton qui en forme le fond est toujours plus large que deux verges. Si les manufacturiers en posant l'enduit sur le coton employaient seulement un fond large de deux verges, ce dessus rétrécirait d'environ un et demi à deux pouces en raison de la chaleur du mélange d'huile, de liège et de couleur. Pour empaqueter le linoléum, des pièces de bois sont insérées au centre de chaque rouleau et une pièce de papier tissu couvre très souvent la surface tout entière du dessin, de sorte qu'en expédiant le linoléum, la surface ne subit aucune friction, ni aucune éraflure inutile.

Le prix de la bordure de papier à tapisserie

Après la formation récente à New-York, de l'Association des manufacturiers américains de papier à tapisserie, dont font partie presque tous les manufacturiers américains et qui a été formée pour protéger les intérêts mutuels des fabricants en ce qui concerne les taux de fret, les crédits, etc., et après la discussion générale sur les conditions de l'industrie du papier à tapisserie, un des sujets les plus importants pour tous les commerçants en papier à tapisserie a été soulevé, c'est-à-dire, la question de la bordure de papier à tapisserie.

Il semblait évident que peu de manufacturiers, si toutefois il y en avait, aient pu maintenir leurs affaires depuis l'abaissement des prix de la bordure qui a eu lieu il y a huit ans, alors qu'une vingtaine d'entre eux firent faillite en raison de la perte subie en conséquence de cette baisse de prix. Il est même douteux maintenant qu'aucun de ces hommes se soit rendu réellement compte de ce que lui coûtait ces bordures avant que M. S. S Boxer de la Watson-Foster Company, Limited, Montréal, qui a fait une série d'expériences comparatives s'étendant sur des saisons entières, ait été prié par un journal de commerce américain de donner son opinion sur la matière. Sa démonstration fut si concluante et si raisonnable que le sujet est discuté maintenant très activement, et tous les journaux de commerce américains demandent l'opinion de marchands de tous les Etats-Unis. Nous reproduisons quelques-unes de ces opinions, bien qu'en somme toutes soient favorables à un prix spécial pour les bordures de papier à tapisserie.

M. Boxer démontra par des essais réels basés sur des chiffres et son expérience, que le coût moyen d'un rouleau de bordure à une et deux bandes est trois fois plus élevé que celui du papier à tapisserie. Il semblerait que même l'homme qui n'est pas de la partie puisse comprendre que le coût du premier rouleau de papier à tapisserie, de papier de bordure ou de papier de plafond d'un modèle quelconque étant à peu près le même, le coût d'une bordure entière doit être en proportion plus élevé que celui de la tapisserie, dont le prix de production est cinq fois plus grand sans entraîner de frais plus considérables. Tous les commerçants comprennent cela, mais ne se sont jamais rendu compte de la perte énorme que la fabrication de la bordure coûte aux manufacturiers, lesquels n'ont jamais pu augmenter le prix de leur papier à tapisserie, de manière à compenser cette perte.

Ce n'est pas seulement le manufacturier qui est intéressé à cette question ; en réalité, le détaillant est plus intéressé que n'importe qui au rétablissement du prix de la bordure. Il vendra alors et le public achètera tout autant de papier que jamais; il en vendra plus parce qu'alors il aura de l'intérêt à pousser la vente du papier à tapisserie qui, en ce moment, n'est pas très rémunératrice.

Il n'y a probablement pas une autre industrie qui base ses prix de vente sur le coût de la production. Les manufacturiers de papier à tapisserie semblent se rendre compte de la chose.

Etant donnée l'unanimité des fabricants, des marchands de gros et des détaillants des Etats-Unis, on peut dire en toute sécurité que le bas prix de la bordure de papier à tapisserie disparaîtra quand les lignes de la nouvelle saison feront leur apparition.

Les marchands de tapisserie en détal apprendront avec joie que tous les manufacturiers ont été obligés d'adopter de nouveau le prix de la bordure, parce que le détaillant vendra maintenant la bordure à la verge et fera 100 pour cent de profit de plus.



LES MANUFACTURES DE JUTE DANS L'INDE ANGLAISE

D'après des statistiques fournies par le consul des Etats-Unis à Madras, il y avait 50 manufactures de jute dans l'Inde Anglaise, en 1907-08, avec un capital nominal de $34,156,000; ces manufactures possédaient 27,200 métiers et 562,300 broches, opérés par 187,800 mains, tandis qu'en 1906-07, le nombre des manufactures était de 44, le capital nominal de $30,-805,000, le nombre des métiers, de 25,000; celui des broches, de 520,600 et celui des employés, de 166,900. Bien que les exportations du jute brut aient considérablement diminué, on rapporte que le prix tomba de $21.35 à $13.62 par balle de 100 livres, pendant l'année

---

NOMBRE DE BROCHES DANS LES FILATURES DE L'UNIVERS

Les chiffres suivants compulsés par la Fédération Internationale des Maîtres Filateurs de Coton et l'Association des Manufacturiers, indiquent le nombre estimé de broches en opération et en cours de construction, au 1er mars 1909, dans les divers pays:

	En opération	En construction
Royaume-Uni . .	53,471,897	1,467,388
Etats-Unis . . .	27,846,000	(a)
Allemagne . . .	9,881,321	416,258
France	6,750,000	79,796
Russie	7,829,240	361,284
Autriche	4,162,295	158,378
Italie	4,000,000	184,732
Japon	1,695,879	258,452
Suisse	1,493,012	......
Inde	5,756,020	19,868
Espagne	1,853,000	3,000
Belgique	1,200,000	......



Canada	855,293	. . . . . .
Portugal.	855,293	. . . . . .
Hollande	417,214	20,000
Suède	430,000	40,792
Norvège	75,000	. . . . . .
Danemarc	77,644	. . . . . .
Tous les autres pays.	2,552,142	7,544
Total	130,795,927	3,017,492

(a) Les détails manquent.



Personnel

L'acheteur européen de MM. Tooke Bros. Ltd , M. A. B. Edgar, est de retour au Canada, après une visite des principaux marchés des soieries en Europe. Le but de M. A. B. Edgar était de s'assurer ce qu'il y a de plus nouveau pour les cravates d'automne et des fêtes de fin d'année.

MM. Tooke Bros. Ltd. présenteront au commerce de la mercerie, dans les premiers jours du mois d'août, une invention nouvelle qui consiste en un petit appareil, appelé TYON.

Cet appareil attache les cravates aux boutonnières des collets. Cette invention des plus pratiques est brevetée dans quatorze pays différents et est entièrement contrôlée au Canada par MM. Tooke Bros.. Limitée.

M. F. W. Stewart, de MM. Tooke Bros., Ltd , vient de passer plusieurs jours à New-York où il a fait d'importants achats de tissus pour chemises en vue de la saison du printemps 1910. Les échantillons de ces chemises haute nouveauté seront présentés au commerce par les représentants de MM. Tooke Bros., Ltd., durant le cours du mois de septembre 1909.

La Eclipse Umbrella Co., Ltd , rapporte un fort accroissement d'affaires sur les années précédentes. Cette Compagnie a actuellement en mains les dernières nouveautés pour le commerce d'automne et invite le commerce à voir ce qu'elle a à offrir avant de passer ses commandes ailleurs.

ROBES ET COSTUMES

Le caractère principal des nouvelles modes pour costumes d'été est la grande popularité de la taille basse. Ce genre règne maintenant à New-York et dans d'autres grands centres, non seulement pour les nouveautés dispendieuses et de haute classe, mais aussi pour la marchandise bon marché. Il ne se fait que plus remarquer par le contraste qu'il offre avec les genres Directoire et Empire du début du printemps.

Jamais dans l'histoire du vêtement, on n'a adopté si rapidement une nouvelle idée.

A peine en vue au commencement de décembre, les genres Moyen-Age et Mérovingien ont pris une telle importance dans la marchandise préparée pour la dernière partie de la saison du printemps, qu'ils ont sérieusement compromis la valeur des vêtements faits suivant le style Directoire. On peut dire que presque toutes les pertes supportées par les manufacturiers de confections sont dues à l'introduction des styles Moyen-Age.

Parmi les nouveaux modèles de ce genre qui seront présentés dans les lignes d'automne sont les costumes jersey, dont les corsages sont en tissu jersey, auxquels est fixée l'ampleur de la jupe en drap ou en soie.

Ces costumes jersey sont une haute nouveauté en ce moment, bien qu'ils donnent du renouveau à une idée qui fut autrefois un caractère dominant des costumes de femmes. Le corsage jersey est quelquefois garni de braid ou de perles formant effet d'allover.

Jusqu'à présent, ce jersey n'est pas offert comme article indépendant; il forme partie du costume, la jupe étant attachée de manière irrégulière au bord du jersey. Il sera intéressant d'observer le développement de cette idée. Elle n'est encore qu'à l'état d'embryon, mais elle forme un caractère qui a été utile aux femmes d'une autre génération.—(Dry Goods Economist.)



Pagination des Annonces





Marque Rooster.

Overalls

pour les Mécaniciens de toute classe.

Chemises

Négligées pour l'Eté,
Marchandises pesantes pour l'Automne.

Pantalons

En Tweed, Taillés pour Messieurs. **En Tweed,** Fortement faits pour le travail.
En Cotonnade, Pour le travail. **En Coutil Blanc et Flanelle,** pour les excursions.
"COATS" blancs— Cache-Poussière de magasin.

ROBERT C. WILKINS COMPANY, LIMITED,
Montréal.

ETOFFES À COSTUMES D'ÉTÉ

Homespuns jolis et frais—faits pour le confort pendant les chaleurs, le style et la beauté chaque jour. Un bon assortiment est en stock, mais des ordres donnés de bonne heure procurent le meilleur choix.

☞ Donnez nous de vos nouvelles.

Les voyageurs sont maintenant en route avec les nouveaux modèles pour l'automne—tweeds et worsteds. Les choses les plus belles que nous ayons jamais offertes.

☞ Ne manquez pas de les voir.

HEWSON WOOLEN MILLS
LIMITED
AMHERST, N. E.

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

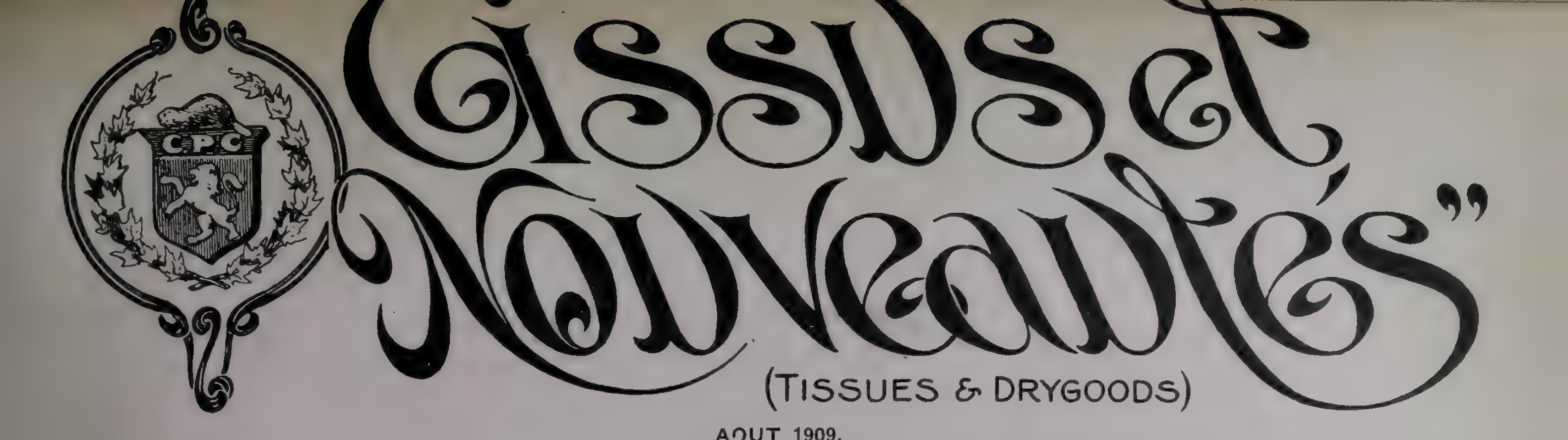
OUATE DE COTON:

"NORTH STAR" "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur— pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets **"North Star, Crescent et Pearl."**

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.



(TISSUES & DRYGOODS)

AOUT 1909.

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué.



Permettez-nous de vous montrer nos échantillons de tapis et articles de maison, quand vous serez prêt à faire des achats.

Nous avons un assortiment complet des plus belles lignes importées et domestiques, et nous sommes sûrs de pouvoir vous satisfaire.

Pouvons-nous essayer ?

The W. R. BROCK COMPANY, (Limited)

MONTREAL

Attention Spéciale aux Commandes Reçues par la Malle



Exécution Prompte et Soignée

¶ Si nous n'avons pas encore fait d'impressions pour vous, donnez-nous une commande d'essai et vous serez satisfait.

En-têtes de Lettres 8½ x 11 grand format.

		500 ou	1000
No.	89	$2.00	$3.00
"	419	2.00	3.00
"	319	2.00	3.00
"	219	2.00	3.00

En-têtes de Lettres 5½ x 8½ petit format

		500 ou	1000
No.	88	$1.50	$2.00
"	418	1.50	2.00
"	318	1.50	2.00
"	218	1.50	2.00

Enveloppes No. 7—3½ x 6

	500 ou	1000
xx	$1.50	$2.00
xxx	1.60	2.15
xxxx	1.75	2.50

Enveloppes No. 8—3⅝ x 6½

	500 ou	1000
xx	$1.60	$2.15
xxx	1.75	2.25
xxxx	2.00	2.50

Ordonnez le No. 7 blanc xx xxx xxxx
" " 8 " xx xxx xxxx

Echantillons gratis. Nous faisons toutes sortes d'Impressions.



La Compagnie de Publications Commerciales

(Département de l'Impression)

42 Place Jacques-Cartier, Montréal.

(B. DE P. 917)



GENRES POUR LE COMMENCEMENT DE L'AUTOMNE,
Modeles de la McCALL COMPANY, Createurs de Modes, New-York.

Les vêtements faits au moyen des PATRONS McCALL res emblent cxactement à ces gravures. Il n'est pas nécessaire d'avoir de l'expérience dans l'art du costumier pour obtenir des résultats satisfaisants. Les Patrons McCall sont connus partout des femmes, comme patrons les plus pratiques. Ils sont aussi connus comme patrons en papier pour robes les plus élégants, les mieux seyants et de l'emploi le plus commode au monde.

Parmi les marchands de nouveautés et les marchands généraux, les Patrons McCall sont connus comme **Patrons qui se vendent**, qui attirent la clientèle au magasin, qui augmentent toutes les affaires. C'est à quoi le détaillant entreprenant s'intéresse—**aux ventes.** Toutes choses égales, les Patrons McCall se vendront plus que cenx de toute autre marque sur le marché. Nous pouvons le prouver.

L'Office et la manufacture McCall, bien établis au Canada, l'établissement de Patrons le plus vaste et le mieux outillé du Dominion, font qu'il est possible d'offrir aux Commerçants Canadiens les Célèbres Patrons et Publications de Modes McCall avec TOUS les avantages de TERMES, PRIX, LIVRAISONS, etc , dont jouissent les Marchands des Etats-Unis.

Pouvons-nous vous en dire plus au sujet des marchandises et méthodes McCall? Cela vous intéressera. Il n'y a aucune obligation. **Ecrivez aujourd'hui** et vous arriverez à temps pour la saison active d'Automne.

The McCALL CO., **La principale maison de patrons en papier d'Amérique**
236 à 246, 37ème rue Ouest, - New-York

CHICAGO **SAN FRANCISCO** **TORONTO, CANADA**

N'EST PAS DANS LE TRUST *N'A DE LIAISON AVEC AUCUNE AUTRE MAISON.*

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547 Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.
Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL, Can.**

Vol. X — MONTREAL, AOUT — No 8.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS DU CANADA

Section des nouveautés.—Succursale de Montréal

Les Marcrandsi détaillants de nouveautés de Montréal, faisant partie de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, ont eu, le 13 août, une réunion dans les locaux de l'Association, 270 rue Ste-Catherine Ouest. Cette réunion, présidée par M. O. Lemire, avait été convoquée pour la lecture du rapport sur le pique-nique annuel qui a eu lieu, cette année, au parc Coney Island. Le résultat financier, qui se chiffre par $303.55 de profit net, est le plus beau que la société ait enregistré jusqu'à ce jour.

M. L F. Hébert, président provincial, qui assistait à la réunion, fut invité à prendre la parole.

Il parla des mesures à prendre pour le développement de l'Association. Il se déclara en faveur de l'élévation de $2 à $5 du montant de la cotisation annuelle.

M. J. O. Gareau parla de la création d'une assurance mutuelle, dans le but d'encourager le recrutement des membres de l'Association et appuya le projet d'augmentation de la cotisation. M. W. U. Boivin parla dans le même sens; il a eu l'occasion de s'entretenir avec des marchands de Québec qui se sont tous déclarés favorables à l'augmentation de $2 à $5 de la cotisation. Cette mesure sera soumise à l'approbation de l'Association, lors de la prochaine convention qui aura lieu en septembre.

Il est proposé et résolu: "Que l'Association se déclare en faveur de l'augmentation de la cotisation annuelle, qui devra être portée à $5, et que le bureau fédéral amende la constitution en ce sens."

Il est, en outre, proposé et résolu: "Que la succursale de Montréal convoque une réunion spéciale de ses membres pour décider la conduite à tenir par les marchands en rapport avec la question du referendum."

LA CHAMBRE DE COMMERCE DE LA VILLE ET DU DISTRICT DE JOLIETTE

Les élections de la Chambre de Commerce de la Ville et du District de Joliette, pour l'année courante, ont eu lieu jeudi, le 5 courant.

Les officiers suivants ont été élus:

Président:—W. Pouliot.

Vice-Président:—Jules Breton.



M. U. Pouliot,
De la maison Chevalier, Pouliot et Cie, récemment élu président de la Chambre de Commerce de Joliette.

Secrétaire-Trésorier:—L. P. Deslongchamps.

Directeurs:—MM. E. E. Lépine, A. A. Boucher, H. Beaumier, J. U Chaput et J. E. Lalonde.

Inutile de rappeler ici les services nombreux que rend généralement aux commerçants et aux industriels d'une ville où d'un comté une Chambre de Commerce bien dirigée; plus particulièrement encore que beaucoup d'autres, celle de Joliette a rendu d'immenses services à la Ville et au District de ce nom.

Tour à tour, les questions de transport, de taux de fret, de marchés et de services postaux y ont été discutées et souvent résolues à l'avantage de tous.

Cette année les Membres de cette importante Association ont été fort heureux dans le choix de leurs officiers et nous comptons beaucoup sur les efforts de son président, M. W. Pouliot pour mener à bonne fin les travaux entrepris.

A la tête de la maison Chevalier, Pouliot et Cie, le nouveau président a conquis la réputation bien méritée d'un homme d'affaires énergique et entreprenant, doublé d'un financier prudent et d'un acheteur averti; et nul doute qu'avec l'aide des autres directeurs, qui se recrutent parmi les gens les plus dévoués aux intérêts de notre Ville, il saura marquer son passage à la présidence par de réels succès.

Puisse cette Association réunir et grouper dans une même action, tous ceux qui veulent rendre le commerce facile à ceux qui le font, et utile à la région où il se développe.

LA FERMETURE DE BONNE HEURE

Le règlement municipal sur la fermeture de bonne heure le mercredi et le jeudi de chaque semaine est de nouveau suspndu. C'est du moins le résultat pratique qui ressort d'une poursuite intentée contre un marchand qui avait ouvert son magasin contrairement au dit règlement. Ce marchand n'a pas été condamné, en raison de ce qu'il était fait appel du jugement de la Cour Suprême devant le Conseil Privé.

Comme il est évident que, si d'autres poursuites étaient prises contre les marchands qui ne tiendraient pas compte du règlement, le résultat serait le même, le Conseil Municipal devra donner des ordres pour que la police ferme les yeux en attendant le jugement à intervenir.

ON DEMANDE UNE LOI DE FAILLITE

Il y a longtemps que nous n'avons eu l'occasion de mettre sous les yeux de nos lecteurs un de ces bordereaux de dividendes qui font la joie, non des créanciers, mais des gens de la chicane.

En voici un ci-dessous qui ne bat peut-être pas tous les records, mais qui a une saveur toute particulière, puisqu'il nous fait voir qu'un actif de près de mille piastres n'a pas été suffisant pour acquitter les frais en totalité.

On remarquera, en effet, que l'actif est insuffisant pour payer en plein les frais dans la cause No 1013.

En somme, à part une somme de $120 qui a été payée au propriétaire, tout le reste a été mangé en frais, qu'on en juge:

Dans l'affaire de

THE MONARCH MFG. CO.

En liquidation

Premier et dernier bordereau de dividende.

ACTIF

Produit de la vente	$910.19
Intérêt	46.59
Total	$956.78

PASSIF

Créances Privilégiées

Frais d'huissier sur vente	$ 10.00
Frais de requête en revendication de Dame Déry, frais de la requérante et du contestant	308.68
Honoraires du liquidateur.....	125.00
Frais de E. Belleau, procureur du liquidateur y compris frais de décharge du liquidateur	196.50
Déboursés du liquidateur . . .	18.50
Frais d'annonces	28.00
Frais de poste	9.95
J. A. Desrochers, locateur	120.00
Acompte sur frais de Drouin, Pelletier et Baillargeon pour jugement dans la cause No 1013, Déry & The Monarch, qui a donné lieu à la liquidation	140.15
Total	$956.78

Aux créanciers, actionnaires, contribuables et membres de la dite compagnie en liquidation.

Prenez avis que le présent bordereau sera sujet à contestation jusqu'au 15 juillet prochain, et qu'après cette date les créances ci-dessus seront payées par le liquidateur.

EUSEBE BELLEAU,
Proc. Liquidateur.

Québec, 25 juin 1909.

De tels bordereaux ne sont-ils pas une preuve manifeste de la nécessité d'une loi de faillite qui simplifierait la procédure et permettrait aux créanciers réels de se partager les biens des faillis.

Ces biens sont leur propriété; c'est à eux qu'appartient l'actif et des lois qui permettent que cet actif soit détourné de la véritable destination et passe en entier ou en presque totalité dans les mains de plaideurs et de liquidateurs, sont des lois mauvaises.

Il y a bel âge que le commerce honnête réclame, sans pouvoir l'obtenir, une loi de faillite qui simplifie la procédure et empêche que les biens des faillis ne passent en d'autres mains que celles qui y ont naturellement droit. Mais, pour des causes jusqu'ici restées inconnues, les gouvernements les uns après les autres ont fait la sourde oreille.

Il est vrai qu'au moment des élections les commerçants oublient un moment leurs intérêts propres pour songer avant tout à ceux du parti.

BUREAU DE CONTROLE

Faut-il que les membres du Bureau de Contrôle soient élus par les citoyens ou doivent-ils être pris parmi les chefs de service de l'administration municipale, comme le demandent un certain nombre d'échevins?

Voilà un des points sur lesquels les électeurs auront à se prononcer le 20 septembre et nous ne croyons pouvoir mieux faire, pour mettre nos lecteurs en mesure de se prononcer, que de leur exposer les vues d'un homme qui, par les diverses situations qu'il a occupées au sein du Conseil Municipal d'abord et à sa tête ensuite ,est bien placé pour éclairer nos concitoyens sur la portée du vote qu'ils auront à donner.

M. Hormisdas Laporte, ancien échevin, ancien président du comité des finances et ancien maire de Montréal, interrogé par un de nos confrères de la presse quotidienne, sur ce que devrait être le futur Bureau de Contrôle, s'est exprimé ainsi:

"Différents modes de choisir les membres de ce bureau ont été suggérés; quelques-uns voudraient qu'ils soient nommés par le gouvernement; mais cela n'est pas démocratique; ce serait porter une atteinte à l'autonomie municipale, pour laquelle les échevins ont lutté pendant tant d'années. Pour ce motif même le gouvernement provincial ne se prêterait pas à une semblable proposition. Le choix et la nomination par le Board of Trade, la Chambre de Commerce et autres corps représentatifs ont aussi été suggérés, mais cette idée a été mise de côté, n'étant pas pratique. Quel droit, a-t-on dit, les membres des corps commerciaux ont-ils d'élire des commissaires pour gérer les affaires de la ville, alors que ceux qui ne sont pas membres, qui pourraient être des hommes de profession ou des ouvriers, et tout aussi bien qualifiés pour choisir des membres du Bureau de contrôle, n'auraient pas de voix à donner sur cette matière.

"Ce ne sera pas toutefois sur les détails que le vote sera pris le 20 septembre prochain: la question posée aux électeurs est celle-ci: Voulez-vous un Bureau de contrôle élu par le peuple, ou êtes-vous en faveur d'un Bureau des Travaux nommé par le Conseil de Ville? On peut apprécier les efforts que font les échevins pour s'assurer la nomination d'un Bureau des Travaux, comme moyen de sortir des embarras présents; c'est la meilleure preuve de la nécessité d'un changement. C'est la pression de l'opinion publique qui a provoqué ce sentiment. Il y a quelques années on se serait moqué d'une proposition pareille, mais les développements du système de patronage et la campagne éducationnelle faite par les journaux ont amené ce revirement. Je puis croire que les échevins qui sont en faveur d'un Bureau des Travaux sont sincères, je crois aussi qu'ils se trompent beaucoup sur les moyens à employer pour atteindre le but désiré. Si les chefs de départements étaient organisés en un Bureau des Travaux nommé par le Conseil de Ville, il est naturel qu'on s'attende à ce qu'ils subissent plus ou moins l'influence de ceux qui les auront nommés. Ils seraient à peine aussi indépendants que ceux qui sont élus par les contribuables. Le Bureau de contrôle élu par les citoyens serait parfaitement libre d'agir au meilleur de son jugement. Les membres auront un siège et une voix parmi les échevins et seront en mesure d'exposer, en les recommandant sans crainte à leurs collègues, les échevins, leurs vues sur les besoins de l'administration civique, et un veto ne pourrait être opposé à leur poltique que par une forte majorité du conseil.

"Que le public, par son vote, fasse un bon choix, je n'ai aucune crainte à cet égard, déclare M. Laporte. J'ai pleine confiance dans le bon jugement des contribuables, aidés des renseignements fournis par la presse. Mais supposons que deux ou même quatre des membres de la Commission ne soient pas à la hauteur, ou soient enclins à ne pas agir avec droiture. Je crois qu'un homme convenable, honnête et doué de vigueur morale, serait capable de tenir la balance du pouvoir et de maintenir les autres dans le droit chemin. Ceux-ci n'oseraient pas mal agir de crainte d'être certainement dénoncés. On ne peut concevoir un Bureau entièrement incapable et sans principes.

"J'espère que l'électorat donnera la preuve qu'il possède un idéal élevé dans le choix de la commission et aussi dans celui du prochain conseil. Le jour approche où une fois de plus l'on considèrera comme un grand honneur d'être échevin, comme cela a lieu dans les villes de la Grande-Bretagne et du Continent. Les fonctions des échevins seront purement législatives. Ils ne seront pas intéressés dans l'achat de chevaux, de fourrage,

de pierres, d'enseignes de rues, non plus que dans l'impression de la "Gazette Municipale."

"Une lourde responsabilité pèsera sur les épaules des citoyens le 20 septembre et j'espère que tous ceux qui seront appelés à exercer leur droit de vote saisiront cette occasion qui se présente de moderniser notre système administratif. Leur honneur est engagé à agir à cette date. Ce sera un événement qui fera époque, et le bien-être de la Cité dépend de la sagesse de leur décision, dans une mesure dont plusieurs ne se sont pas encore rendu compte. S'ils refusent l'occasion qui se présente maintenant d'adopter le meilleur mode de gouvernement civique, il se passera probablement beaucoup de temps avant qu'une autre occasion ne soit offerte. Le gouvernement au moyen de comités était ce qu'il fallait à un moment donné, mais la ville est devenue trop vaste aujourd'hui, et le système de patronage est devenu un abus par trop dispendieux et scandaleux, pour ne pas dire une nuisance et un gêne aux échevins eux-mêmes et un obstacle aux travaux publics de la ville.

"Je voudrais qu'il n'y eut qu'un échevin élu par quartier, bien que la question du nombre soit de peu d'importance, comparée à celle de l'administration ellemême.

"Avec l'abolition du système de comités, nous n'aurons pas besoin d'un conseil trop nombreux. En 1898 j'ai réussi à faire adopter par le Conseil une motion réduisant de onze à huit le nombre des comités, mais la tendance a été depuis à augmenter les comités et à accroître leurs attributions.

"Je suis très heureux de voir que vraisemblablement, tout cela prendra fin et que les affaires de la ville seront administrées d'une façon pratique."

REPONDEZ AUX LETTRES

Le commissaire commercial du Canada au Japon, M. Gordon A. Harris, fait dans son dernier rapport une observation très judicieuse quand il dit:

"Des importateurs se sont plaints que des maisons canadiennes ne semblent pas se soucier de ce commerce (lait condensé), car elles ne répondent pas promptement aux lettres qui leur sont adressées et, dans un cas porté aujourd'hui à notre connaissance, on n'a même pas accusé réception de la lettre. Toutefois, il se peut que les manufacturiers canadiens aient plus de demandes qu'ils n'ont de marchandises et qu'ils ne ressentent pas la nécessité d'exporter; mais le fait qu'ils ne répondent pas aux lettres rend les affaires plus difficiles dans les autres lignes pour les manufacturiers qui essaient de traiter des affaires ici et donne une réputation de manque de courtoisie aux Canadiens."

C'est toujours un manque de courtoisie en effet, de ne pas répondre aux lettres, aussi bien dans les relations commerciales que dans les relations sociales et c'est, de plus, un manque d'égards que de n'y pas répondre dans des délais raisonnables.

Nombreux malheureusement sont les marchands qui ne répondent pas aux lettres de leurs fournisseurs et qui doivent à leur négligence répétée à cet égard soit une fermeture, soit une diminution de crédit.

Il va sans dire qu'il est des lettres qui ne demandent aucune réponse, mais quand l'une d'elles demande un règlement de compte ou une explication au sujet d'un billet retourné, d'un chèque dont le paiement a été refusé, etc...., cette lettre exige une réponse et une prompte réponse. Un marchand qui ne répond pas à de telles demandes ne peut faire autrement que de donner une mauvaise opinion de la manière dont il fait les affaires. Il se taxe lui-même de négligence et d'impolitesse, ce qui ne peut que jeter du discrédit sur lui.

DOMINION TEXTILE COMPANY, LTD.

Elections

A une assemblée des directeurs de la Dominion Textile Company Limited, qui a eu leu le 16 août, Mr. C. F. Smith a été nommé directeur et M. H. S. Holt second vice-président à la place de M. Charles B. Gordon, nommé président quelques jours auparavant. M. Smith, ex-échevin, est un des directeurs de la Banque des Marchands du Canada, et l'on dit que son élection comme directeur de la Dominion Textile Company Limited donne une grande satisfaction aux Anglais qui ont des intérêts dans cette compagnie.

ELECTIONS A LA MOUNT ROYAL SPINNING COMPANY

A une assemblée des directeurs de la Mount Royal Spinning Company, tenue au bureau de la compagnie, le 5 août, M. J. W. Pyke, vice-président, a été élu président; cette charge était devenue vacante par le décès de M. William C. McIntyre. M. B. Tooke a été élu vice-président. Les autres directeurs de la compagnie sont: MM. F. W. Molson, Lieut-Col. J. H. Burland, Alphonse Racine, C. S. Hoare, T E. Hodgson, C. W. Trenholme, W. T. Whitehead.

M. Whitehead, directeur gérant, a déclaré que la manufacture de coton de 50,000 broches était maintenant à peu près en plein fonctionnement et que les ateliers de blanchiment et d'impression seraient dans la même situation pendant le mois courant; ce qui complètera l'établissement peut-être le plus moderne de son genre en Amérique.

Il a présenté ensuite des états montrant que, pendant les quelques derniers mois, l'établissement qui n'avait qu'un fonctionnement partiel, a fait des profits substantiels, qui augmenteront beaucoup dans l'avenir, la manufacture étant en pleine opération.

Les ordres dans tous les départements sont bien en avance de la production actuelle, et on admet généralement que la compagnie sera justifiée de faire construire une autre filature de coton gris dans un avenir prochain.

M. Whitehead a parlé aussi de la position unique de la compagnie aux points de vue financier, organisation, supériorité de la production et au point de vue de sa situation dans la métropole du Canada, entourée d'une ample étendue de terrain pour faire les agrandissements que l'on jugera à propos dans un paiys qui se développe comme le Canada.

Les directeurs ont félicité M. Whitehead des excellents résultats soumis à l'assemblée; il est généralement admis que celui-ci n'a pas d'égal au Canada dans l'industrie du coton. Toute sa vie passée dans la manufaicture du coton et des tissus en coton, ses relations personnelles avec tous les surintendants et le respect universel en lequel il est tenu par les employés de chaque département en rapport avec l'industrie, sont des choses dont les actionnaires de la compagnie devraient se féliciter.

Un certain nombre de commis-marchands de Joliette ont présenté une requête au Conseil Municipal de la dite ville à l'effet d'obtenir un règlement ordonnant la fermeture à 6 heures du soir des magasins de marchandises sèches et de chaussures, tous les jours de semaine, sauf le vendredi et le samedi, pendant quatre mois de l'année.

Les marchands-détailleurs ont protesté que ce règlement éloignerait de Joliette la clientèle de la campagne, qui vient précisément le soir à la ville pour y faire ses achats. La requête des commis-marchands a été rejetée par le Conseil Municipal.

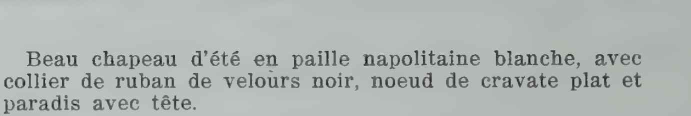
NECROLOGIE

C'est avec le plus vif regret que nous avons appris la mort de M. Alfred Duchesneau, fils de M. Edmond Duchesneau, de la maison Duchesneau & Duchesneau & Cie.

M. Alfred Duchesneau, un jeune homme plein d'avenir, a été la victime d'un pénible accident au cours d'une promenade sur l'eau.

Nous offrons à la famille l'expression de nos plus sincères condoléances.





Beau chapeau d'été en paille napolitaine blanche, avec collier de ruban de velours noir, noeud de cravate plat et paradis avec tête.

DESCRIPTION DES CHAPEAUX MODELES

Page 10.—Ce chapeau, de la forme cavalier, est en paille napolitaine blanche, avec une bande en ruban de velours noir et une garniture en paradis blanc. La calotte, haute de 4 pouces, mesure 8 1-2 sur 9 1-2 pouces dans les dimensions transversales; la passe a 7 pouces de largeur, allant jusqu'à 8 pouces à gauche avec un rouleau de 4 1-2 pouces Un bandeau halo couvert de tulle blanc, donne au chapeau un ajustement confortable.

Page 12.—Ce chapeau pour la fin de l'été est en forme de cloche, fait de leghorn naturel et a un "facing" en chiffon de même couleur, plissé sur trois broches distantes d'un pouce les unes des autres. La passe a 6 pouces de largeur en dessous. La calotte ronde dont le dessus mesure 8 sur 9 1-2 pouces, est haute de 6 pouces et est presque dissimulée par deux volants en point de Venise de 9 pouces. Le finissage en volant au sommet donne un caractère distinct à ce beau modèle, ce volant étant plissé sur un rouleau en ruban moiré, rose crevette, large de 8¼ pouces. Le ruban est façonné en un beau noeud à gauche.

Page 14.—Ce modèle de fin d'été est en braid blanc cousu; deux broches couvertes de velours bordent le "facing en braid large d'un pouce. Le velours est bleu de Prusse foncé, assorti exactement à quatre immenses pavots qui forment l'unique graniture parsemée de feuilles vertes et de petits boutons de muguet.

Page 16.—Ce magnifique modèle est en pyroxyline wistaria. Le dessous de la passe est couvert de net à pois de même couleur, plissé sur quatre broches; une ruche en dentelle Valenciennes large de 12 pouces et de la même couleur définit chaque broche, et le bord. La calotte, haute de 5 pces et qui mesure 9 par 7½ pouces dans les autres dimensions, est cachée par deux plumes retombantes wistaria de 20 pouces se nuançant à la couleur lavende. La passe a une largeur de 7 pouces en arrière, 8 pouces à gauche et 5½ pouces à droite; sa circonférence est de 57 pouces et elle s'enroule de 5 pouces



LES
SOUS-VÊTEMENTS
PEN-ANGLE.

tiennent la première place pour la qualité, l'ajustage, le confort et la durée. Garantis satisfaisants, ou bien l'argent est remboursé.

Le plus fort article de ventè dans le Dominion.

PENMANS LIMITED,
PARIS - CANADA.

Les Tissus Harris

FONT BON EFFET
ET ONT
UNE BONNE DURÉE

EXHIBITION DES STYLES DE PRINTEMPS

☞ Votre ordre donné de bonne heure,
☞ Sera exécuté de bonne heure. ☜

HARRIS & CO., LIMITED
ROCKWOOD, - - ONT.

London :	Montréal :	Halifax :	Winnipeg :
J. A. IRWIN,	HECTOR PRÉVOST,	C. A. WOODILL,	McRAE & WALKER,
341 Princess Ave.	710 St-Hubert.	Roy Building.	Ashdown Block.

Absolument sans rivaux

Voilà le verdict de tous ceux qui ont porté les

Faux-Cols en Caoutchouc
ARLINGTON "CHALLENGE"

C'est la meilleure imitation qui soit faite d'un faux-col en toile.
Il a de l'élégance et de la durabilité.

NOUS MANUFACTURONS AUSSI :

Peignes de Toilette, **Peignes Fins,**
Anneaux Martingale, **Boucles Genre Harnais,**
Supports de Cols.

Demandez un échantillon du "Challenge."

The ARLINGTON COMPANY OF CANADA, Ltd.
54-56, AVENUE FRASER
TORONTO

Agent pour l'Est:
DUNCAN BELL,
301, rue St-Jacques, Montreal.

Agents pour l'Ouest :
JOHN A. CHANTLER & CO.,
8 et 10, rue Wellington, E., Toronto.





Leghorn naturel, forme champignon, avec fleurs en dentelle et grand noeud de ruban. Le "facing" est en chiffon plissé assorti à la paille.

à gauche. Un ruban de velours mauve foncé, large de 4 1-4 pouces, est disposé en un noeud plat à droite de la calotte.

Une torsade de tulle lavende en travers de la calotte empêche le duvet des plumes de tomber trop à plat.

Il est plus difficile d'être bon acehteur que bon vendeur.

Enseignez la vente à vos employés, mais étudiez vous-même sans cesse et sans vous rebuter à bien acheter.

L'argent consacré à la publicité, lors qu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.

PARIS ELEGANT

Nous lisons dans le Courrier de la Mode du journal "Paris Elégant":

Je vous parlerai aujourd'hui de la robe de foulard qui triomphe en ce moment; elle est charmante, cette robe, commode à mettre, légère à porter et habillant bien.

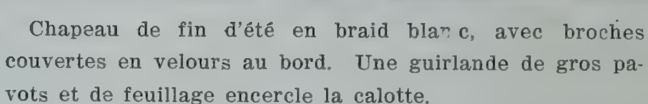
Les foulards nouveaux sont cannelés de filets satinés, puis imprimés de fleurs et de semis originaux; le classique foulard bleu à dessins blancs se voit délaissé pour les foulards parés de toutes les teintes claires à la mode. En voici un tout blanc, satiné de blanc également, avec un jeté de branches de cerises noires, tombant par deux ou trois, tandis que les tiges très fines les relient toutes entre elles. Ici, c'est le foulard rouge brique, à dessins légers en camaïeu bleu pastel ou vert saule; là, un joli bleu ciel criblé de petites pastilles noires.

Cette saison, on allie comme garniture à ces tissus, du taffetas, du satin liberty ou de la toile de soie unis, de couleur assortie au dessin et tranchant sur le fond de la robe.

Voici un foulard bleu à pastilles blanches qui est d'un effet très neuf. Dans ce foulard, à la jupe comme au boléro, s'incrustent des entre-deux de dentelle soulignés par un mignon velours noir.

Un autre foulard, bleu aussi, mais un bleu "roy" plus clair que le bleu marin, est constellé d'une pluie de pois blancs





Chapeau de fin d'été en braid blanc, avec broches couvertes en velours au bord. Une guirlande de gros pavots et de feuillage encercle la calotte.

irréguliers; cela s'étend comme une voie lactée. Le bas de la jupe a trois entre-deux posés en transparent sur un ruban bleu uni. Le corsage, de forme princesse, est tout pékiné jusqu'au niveau des hanches, les rayures de dentelle se resserrent à la taille, ce qui la rend très fine d'aspect, et s'épanouissent en s'élargissant sur le buste et au-dessous de la taille. La jupe est montée au niveau des hanches avec des fronces. C'est tout à fait nouveau. Manches plates, également pékinées; guimpe de guipure, avec corsage largement échancré en carré.

Ce qui est très pratique et nouveau, ce sont les costumes tailleur en foulard et en tussor La jupe ronde est à plis et disparaît en grande partie sous une longue jaquette. Ces toilettes ont une allure élégante, malgré leur simplicité.

Pour les costumes du matin, la toile triomphe. On choisira une grosse toile ferme, rappelant les dispositions des draperies anglaises, pour costume solide quoique élégant. Une toile couleur nankin, grise ou abricot, s'ornera de revers et de dépassants d'une autre teinte: vert, violet ou bois; ce genre de costume est correct et commode; il aura sa place dans la garde-robe des femmes qui voyagent et se déplacent souvent.

Dans les réunions élégantes, partout on ne voit que dentelles, mousselines, gazes et linons. Toutes ces robes sont légères, souples, fraîches et enveloppantes.

On nous a beaucoup prédit le Louis XV et le Louis XVI, et pourtant, dans toutes les réunions, dans tous les salons, le collant, sensiblement modifié, règne toujours en souverain; il est vrai pourtant que, sur des fourreaux très ajustés, les tulles et les gazes sont délicatement froncés.

J'ai remarqué que les tailles sont plus marquées sur les côtés et bien plus cambrées; il n'y a que le devant qui reste invariablement droit.

L'innovation la plus heureuse, c'est la redingote de mousseline de soie ou de tulle soutaché, qui tombe sans doublure, et découpée en oriflamme dans le bas ; rien ne peut vous donner l'idée de l'allure ample et dégagée de cet atour. En



Dates des Exhibitions d'Automne.

de

Chapeaux Modèles et de Nouveautés en Modes.

Montréal Toronto Winnipeg	Semaine commençant le 30 août.
Québec Ottawa	Semaine commençant le 6 septembre.

A partir de cette date, nous serons prêts à montrer de nouvelles importations de Modes, Nouveautés, Chapeaux Modèles, aussi bien que des modèles originaux provenant de nos propres ateliers. Nous recevons de nouvelles expéditions chaque semaine, de sorte que les commerçants peuvent être sûrs de voir les créations absolument les plus nouvelles et les plus exclusives.

THE JOHN D. IVEY COMPANY, Limited





Modèle pour le milieu de l'été, de Camille Roger, Paris, en pyroxyline wisteria, ayant un "facing" en net lavende plissé et de magnifiques plumes nuancées retombantes.

noir, ce vêtement sera très adopté. Il peut accompagner les robes de gaze, et aussi celles de gaze ou de cachemire.

Rien n'est plus seyant que le noir. Il amincit celles qui sont fortes, et, enveloppé, atténue les maigreurs de celles qui sont minces; il fait ressortir l'or des cheveux blonds, pâlit les teints trop colorés.

On porte beaucoup de satin liberty noir. Les toilettes en voile de soie noir (voile Ninon), sur transparent noir, se font beaucoup aussi. On incruste en panneaux la jupe de larges entre-deux de filet brodé; ou bien, elle est zébrée, rayée d'entre-deux de tulle brodé à gros reliefs. Le corsage, incrusté également d'entre-deux, se drape en fichu.

LES MODES D'AUTOMNE A PARIS

Le corriespondant à Paris du "Illustrated Milliner" donne les indications suivantes sur les chapeaux en vogue pour l'automne:

On ne peut mettre en doute le progrès général qui a lien en matière de styles, car l'avant-garde des acheteurs qui sont venus à Paris, ont placé des ordres extravagants pour les matières et les nouveautés les plus coûteuses. Les premières exhibitions de formes d'automne en moleskine, feutres unis, chapeaux en velours, en satin et en soie n'indiquent aucune diminution des dimensions. Le Gainsborough et les chapeaux ayant un côté relevé, les formes cloches et les effets de champignon, tous ces genres continuent à être bons.

J'ai vu les lignes de Bibollet, Liez, Liaud et d'autres des principaux manufacturiers, et dans ces lignes, il n'y a rien d'extrêmement nouveau.

Plusieurs acheteurs américains d'articles de modes ont pris des renseignements sur les chapeaux relevés en arrière, déclarant qu'ils avaient été informés que ces chapeaux étaient la plus récente innovation parisienne. Vous pouvez dire au nom des créateurs français qu'on n'a pas vu de chapeaux de ce genre ici et que cette idée est dédaignée.

La demande pour le velours est sans précédente. Deux commissionnaires m'ont informé que leur production était vendue

jusqu'au 15 septembre et qu'ils ne prendraient pas d'ordre de livraison d'aucune sorte pour les velours avant cette date. Des quantités étonnantes de marchandises dans les nouvelles largeurs de 19 pouces ont été vendues en noir et en couleurs.

On fait maintenant les velours noirs en largeurs allant jusqu'à 21 1-2 pouces. Ces largeurs permettent à la modiste de couper le velours pour couvrir les calottes les plus larges, tandis qu'autrefois il était impossible de faire un chapeau de plus de 18 pouces de large avec du velours d'un seul morceau.

Les couleurs favorites

Les premières nuances sur la carte des couleurs seront les grandes favorites pour la saison d'automne et d'hiver. Les nuances des quatre premiers numéros, 4801, 4802, 4803, 4804, seront beaucoup plus employées que les deux dernières qui sont trop foncées. Cette série de nuances est connue sous le nom de Vendange et est de l'ordre améthyste.

La troisième série est extrêmement populaire en ce moment. On l'appelle la carte Passiflore; c'est la nuance glycine (wistarie) réelle. Les nuances sont numérotées de 4812 à 4818. Les trois premières sont les favorites. On les voit sur des costumes avec chapeaux assortis. J'ai remarqué aux courses un très bel effet: une dame, costumée en blanc, portant un magnifique chapeau blanc avec plumes retombantes prises à gaucre et en avant par un chou de glycines. Ombrelle et gants assortis. Une petite rosette était fixée sur le corsage à droite et était réunie en traversant le buste à la ligne de la taille à gauche, où une autre rosette était fixée. De cette rosette tombaient deux bouts de ruban d'inégale longueur terminés par des glands.

La quatrième série, appelée Cythare, comprend trois nuances numérotées de 4819 à 4821, bonnes seulement dans les tissus les plus fins. Dans les tissus moins chers, ces nuances sont lourdes et ne donnent pas satisfaction.

La deuxième série, appelée Aéroplane, du numéro 4807 au numéro 4812, comprend des nuances qui ne conviennent qu'aux draps et aux robes, car on ne peut pas les porter contre le visage; il n'est pas de teint qui puisse supporter ces nuances. Les verts réséda seront de beaucoup préférés et, bien qu'ils ne figurent pas sur la carte, ils ont été l'objet de bonnes commandes. Les acheteurs devraient être très circonspects en plaçant leurs ordres dans la série Aéroplane.

La septième série sera très forte et pourra rivaliser plus tard dans la saison avec la série Améthyste. Les nuances de cette série, appelée Chantecler, sont numérotées de 4831 à 4836. La troisième nuance, 4833, est la favorite; on l'appelle souvent la nuance bois de rose.

Les nuances brun cuir, qui ont été si populaires pendant trois ans, sont toujours en grande demande. Sur la nouvelle carte, les numéros 4849, 4850 et 4851 ont été l'objet de bonnes commandes, surtout de la pairt des acheteurs américains, ce qui indique que le goût américain s'attache avec ténacité à ces nuances.

Les nuances vert bronze appelées Rhubarbe sur la carte de couleurs, numérotées 4837, 4838, 4839, n'ont pas été aussi en faveur que les nuances bronze vert de la carte Claude. De bons ordres ont été placés pour les nuancesi bronze vert de la carte Claude, pour emploi dans la confection des chapeaux.

D'autres nuances en faveur sont les nuances cèdre et noyer. Le cèdre est dans la série Bois de Rose et le noyer dans la série des bruns. Le vert artichaut a une certaine vogue. Les velours joueront un grand rôle dans la confection des chapeaux d'automne et d'hiver. Les soies comme l'Armure Royale et la soie Boucle et des tissages nouveautés, seront beaucoup employées. On voit beaucoup de dessins très fantaisistes dans les soies brochées. Un grand nombre de chapeaux ont été confectionnés pour le début de la saison. On emploiera beaucoup les moires noires et de couleur.

Matériaux

Il semble qu'il n'y ait pas de limite à la valeur des plumes d'autruche, des aigrettes,. des. paradis,. demandées par la meilleure clientèle.

Les créations les plus belles, quelque extravagantes qu'elles soient, trouvent facilement acheteur. On voit de magnifiques et grandes ailes ainsi qu'une collection presque illimitées de plumes de fantaisie.

Bien que la Parisienne affecte toujours de porter la robe collante dans les costumes en soie et en drap, les modèles du début de l'automne ont une tendance à la jupe à empiècement et à paniers; la position normale de la taille y est à remarquer. Il est indéniable que tous les bustes montrent les résultats de la vogue pour les robes collantes, et les fabricants de corsets utilisent les nombreux accessoires habilement conçus pour produire l'effet de petites hanches, tout en faisant ressortir les belles courbes des formes.

Paris aime la nouveauté, mais plus que toute femme au monde, la Parisienne sait choisir ce qui est beau au lieu de ce qui est simplement nouveau.

On voit le paletot pinafore du moment, sans manches, avec demi-manches ou manches très longues. La demi-manche sied beaucoup mieux que la manche blanche ou de couleur différente, partant de l'épaule, laquelle, même lorsqu'elle est introduite avec soin, a un air de rapporté. La demi-manche est excessivement pratique, puisque le vêtement peut être porté sur une blouse lingerie.

La robe Empire demi-collante donnait peu de chance de faire valoir ses formes à la femme élancée, bien faite, qui accueillera bien la nouvelle robe princesse ajustée, avec son ampleur artistiquement tempérée, parce qu'elle donne une plus grande liberté de mouvements.

ACTIF OU PASSIF?

Ne prenez pas l'habitude de considérer votre stock en mains comme un actif.

Dans le commerce des vêtements, c'est plus souvent un passif.

Si vous vendiez de la fonte, vous pourriez compter votre stock pour tant d'argent en espèces. Mais la mode ne change pas dans la fonte.

Cette ligne de costumes gris que vous avez mise en magasin, il y a deux saisons, peut figurer sur vos factures pour un millier de dollars. Mais vous ne pouvez la compter à ce prix dans le calcul de vos profits de l'année. Elle n'a aucune valeur tant qu'elle n'est pas vendue. Pendant que ces costuimes restent en magasin, ils occupent une place qui a de la valeur. Vous devriez mettre à leur compte une partie du loyer.

Tout ce qui précède est pour vous engager à surveiller vos achats plus que toute autre chose.

Pour réussir dans la vente au détail, vous ne devez acheter que des marchandises que vous puissiez vendre et sur lesquelles vous puissiez faire un profit.

Quand vous pensez à faire un achat, ne vous contentez pas de considérer la bonne apparence que les marchandises auront sur vos rayons. Pensez à la manière dont elles se vendront; voyez s'il y a une demande pour ces marchandises ou si vous pouvez en créer une.

Ne laissez pas chaque vendeur encombrer votre magasin d'une même ligne, sous prétexte qu'il vous offre une réduction de prix. Ne donnez même pas une petite commande de tel article et une petite commande de tel autre, à moins que vous ne voyiez le moyen de vous débarrasser de ces petits lots.

Les petits lots font bientôt un gos lot.

Cela ne veut pas dire de congédier un vendeur sans examiner la ligne qu'il a à vous offrir. Vous le lui devez et vous le devez à vous-même. Mais vous n'avez pas besoin d'acheter avant d'avoir réfléchi assez longtemps pour voir la décision à prendre.

Faites preuve de sens commun en achetant comme en vendant; c'est ainsi que vous réussirez.

Et n'oubliez pas que le vieux stock est un bien pauvre actif, si même ce n'est pas un passif.

Dernières Créations de la Mode



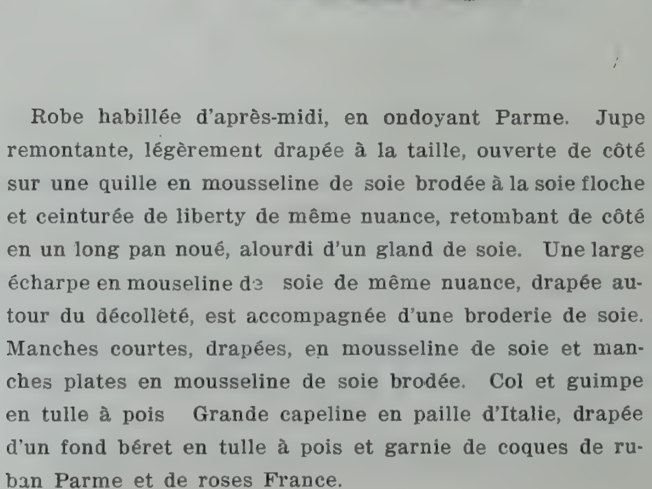
Robe élégante d'été, en crêpe de Chine blanc et dentelle de Luxeuil. Jupe froncée, au bas, d'un justaucorps de dentelle légèrement drapé sous les bras et ceinturée d'un lacet d'argent noué, devant, très bas et alourdi de glands d'argent. Mancherons courts en dentelle Luxeuil. Col, blouse intérieure et longues manches drapées en mousseline de soie. Grand chapeau élégant, en paille de riz maïs, bordé d'un liséré de satin noir et garni de plumes maïs.

Dernières Créations de la Mode









Robe habillée d'après-midi, en ondoyant Parme. Jupe remontante, légèrement drapée à la taille, ouverte de côté sur une quille en mousseline de soie brodée à la soie floche et ceinturée de liberty de même nuance, retombant de côté en un long pan noué, alourdi d'un gland de soie. Une large écharpe en mouseline de soie de même nuance, drapée autour du décollèté, est accompagnée d'une broderie de soie. Manches courtes, drapées, en mousseline de soie et manches plates en mousseline de soie brodée. Col et guimpe en tulle à pois Grande capeline en paille d'Italie, drapée d'un fond béret en tulle à pois et garnie de coques de ruban Parme et de roses France.



LE LUNDI 30 AOUT

ET LES JOURS SUIVANTS

Nous exhiberons une collection des plus exclusives de Modèles Français, tous des modèles originaux et strictement importés. Ils représentent les modes Européennes absolument les plus nouvelles.

DEBENHAMS (Canada) LIMITED

18 rue Ste-Hélène, Montréal.

Nos voyageurs seront bientôt sur la route avec des échantillons spéciaux pour l'importation du Printemps 1910.

DEBENHAM & CO. *London (West), London (City), Paris, Bruxelles, New-York, Boston, Melbourne, Sydney, Cape Town, Johannesburg.*

VESTON SAC A TROIS BOUTONS

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	30½	"
1e mesure d'épaule	12½	"
2e mesure d'épaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus ¼ pce

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.

De N à 4, 3-8 pouce.

Le point P est à mi-distance entre 4 et H.

De P à Q, 1 1-4 pouce.

Au point Q, élevez la perpendiculaire.

De Q à R, 1-2 pouce.

Au point R, abaissez la perpendiculaire.

De Q à S, 1-12 de la poitrine.

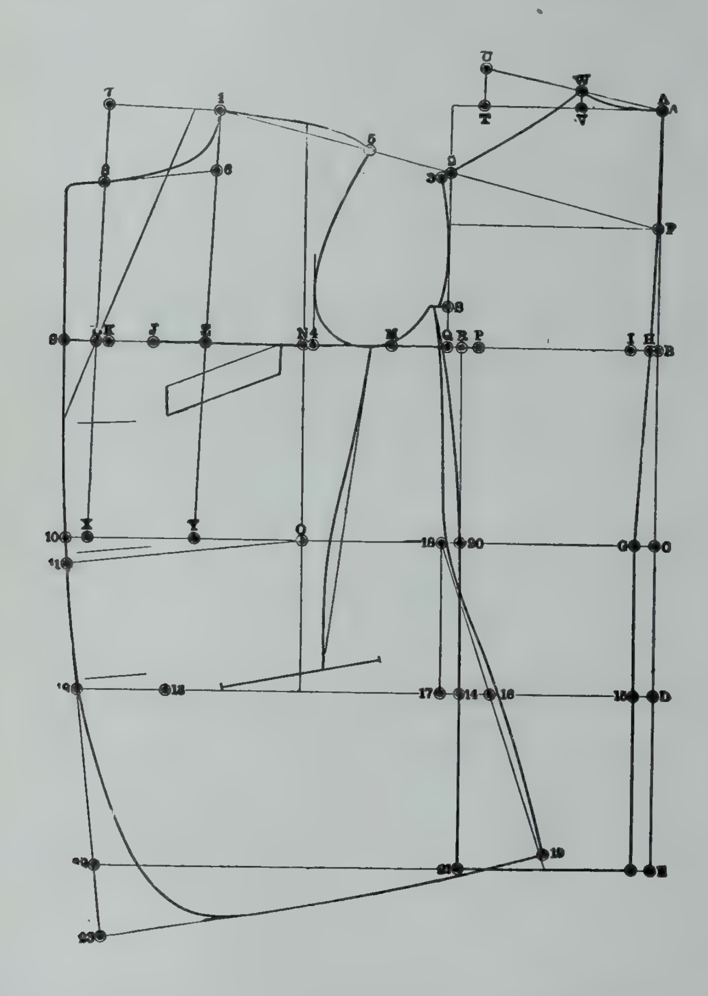
De A à T, 7 pouces.

De 9 à U, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A U.

De A à V, 1-6 de la poitrine.

Elevez la perpendiculaire V W.



De A à C, 17 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 1-2 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B

Aux points F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à G, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F G et abaissez la perpendiculaire.

De H à I, 3-4 pouce.

De I à J, 19 pouces.

De J à K, 1 3-4 pouce.

De K à L, 3-4 pouce.

Le point M est à mi-distance entre I et J.

De M à N, 3 12 pouces.

Abaissez la perpendiculaire N O.

De N à X, moitié de la taille, 34 pouces.

Le point Y est à mi-distance entre O et X.

Le point Q est à mi-distance entre N et K.

Tirez la ligne Y Z-1.

De A à W et de N à 1, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 1-F-2.

Tirez la ligne W-2 et formez le dos.

De 1 à 5, 3-8 pouce de moins que de W à 3.

Formez l'épaule et l'entournure du bras tel qu'indiqué.

Au point 1, menez la perpendiculaire à la ligne Y Z.

Tirez la ligne X L-1.

De 7 à 8, 1-6 de la poitrine.

De 1 à 6, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 6-8 et formez la gorge.

De L à 9, 1 pouce.

De X à 10, même distance.

De 10 à 11, 1 pouce.

Placez l'équerre suivant 0-11 et abaissez la perpendiculaire qui donne les points 12 et 22.

De 22 à 23, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 12 à 13, 3 1-2 pouces.

De 14 à 15 et de 13 à 16, mesure du siège plus 1-2 pouce.

De 16 à 17, 2 pouces

Elevez la perpendiculaire 17-18.

Tirez la ligne 18-16-19 et formez le côté du devant.

De 18 à 19, même distance que de 20 à 21.

Formez le bord et le bas du devant et finissez.

La région industrielle où règne la plus grande activité est le bas pays d'Angleterre, situé entre le Lancashire et la Mersey à l'Ouest et Newcastle-on-Tyne, au Nord-ouest. Il y a là des quantités de grandes et de petites villes, centres des industries textiles, de l'industrie de la poterie, des grandes aciéries et autres usines employant des matières premières, où sont manufacturées des marchandises de haute valeur pour le marché mondial. Sur tout ce bas pays est suspendu un voile noir de fumée de charbon mou, et le paysage est parsemé de hautes cheminées d'où jaillit la fumée. Toute cette activité incessante est due entièrement à l'existence dans cette région basse de gîsements de charbon d'une richesse fabuleuse. Depuis un siècle et demi, le charbon est un capital magique en Grande-Bretagne; il a créé ces grandes populations d'artisans, demandant à tous les continents des métaux du bois de construction et des fibres textiles pour les manufactures pleines d'activité, puis faisant appel aux fermes de l'Amérique, de l'Argentine et autres pays nouveaux pour la fourniture du pain et de la viande destinés à la nourriture des millions de personnes engagées dans les diverses industries.

Dans la section de l'industrie textile, Manchester est le marché central. 117 villes sont représentées à la Bourse de Manchester; 11 de ces villes ont chacune une population de 100,000 âmes ou plus.

Remboursez-vous réellement l'argent avec plaisir, quand un client le demande? Tenez-vous votre magasin d'une propreté scrupuleuse? Est-il brillant, éclairé, aéré et est-ce un endroit plus agréable pour y faire des achats que la moyenne des autres magasins? S'il en est ainsi, rappelez-le au public de temps à autre.





LES
BLOUSES STAR

Ne sont pas "tout aussi bonnes" que n'importe lesquelles; elles sont

MEILLEURES QUE TOUTES LES AUTRES,

Parce que: Elles sont faites comme des Blouses doivent être faites. Examinez l'Intérieur.

Parce que: Elles ne sont pas copiées sur d'autres modèles. Elles sont créées par nos propres experts.

Parce que: Elles sont faites d'après des modèles qui nous sont propres.

Les Echantillons pour le printemps 1910 sont en route pour votre magasin.

PLACEZ VOTRE ORDRE DE BONNE HEURE.



The Star Whitewear M'f'g. Co.,

BERLIN, - - - ONTARIO





VESTON SAC CROISE A TROIS BOUTONS

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅝	pces.
Longueur à la taille	17½	"
Longueur totale	31½	"
1e mesure d'épaule	13	"
2e mesure d'épaule	18½	"
Mesure d'omoplate	13½	"
Poitrine	40	"
Taille	36	"
Siège	42	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.

Appliquez la mesure d'omoplate de H à M, 13 1-2 pouces, et élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre H et M.

De O à P, 1 1-4 pouce.

Au point P, élevez la perpendiculaire.

De P à W, 1-12 de la poitrine.

De P à Q, 1-2 pouce

Au point Q, abaissez la perpendiculaire.

De A à X, 7 pouces.

De X à Y, 1-2 pouce.

Tirez la ligne A Y.

De A à J, 1-6 de la poitrine.

Au point Z, élevez la perpendiculaire Z-1.

De N à R, moitié de la taille

Le point S est à mi-distance entre N et R.

Tirez la ligne 3-7 et formez la gorge.

De K à 8, 3 1-2 pouces.

De R à 9, même distance.

De 9 à 10, 1 pouce

Placez l'équerre aux points N et 10 et abaissez la perpendiculaire, ceci donne les points 11 et 17.

De 17 à 18, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 11 à 12, 6 pouces.

De 13 à 14 et de 12 à 15, mesure du siège.

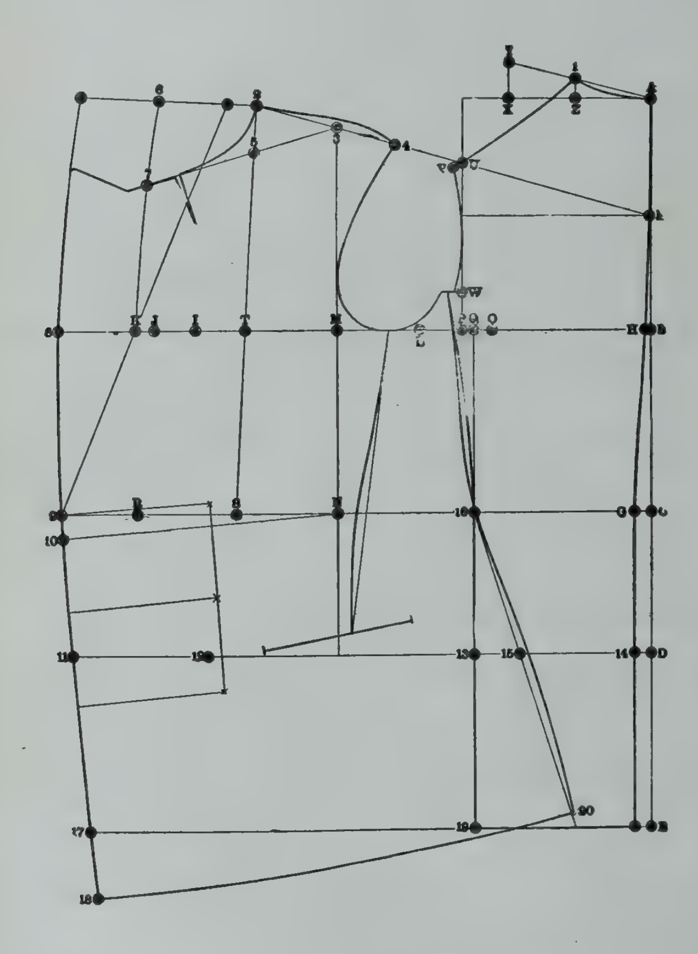
De 15 à 13, 2 pouces.

Au point 13, élevez la perpendiculaire 13-16.

Tirez la ligne 16-15-20.

De 16 à 20, même distance que de 16 à 19.

Formez la couture du côté, le bas du devant, le bord du devant et finissez.



De A à C, 17 1-2 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 31 1-2 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et [illegible]

Aux points F, B, C, D et E, menez des perpendiculaire à la ligne A E.

De C à G, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F G et abaissez la perpendiculaire.

De H à J, 20 pouces.

De I à J, 1 3-4 pouce.

De J à K, 3-4 pouce.

Le point L est à mi-distance entre H et I.

De L à M, 3 1-2 pouces

Abaissez la perpendiculaire M N.

Le point T est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne S T-2.

De A à 1 et de M à 2, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 2-F qui donne le point U.

Tirez la ligne 1-M et formez le dos.

De 2 à 4, 3-8 pouce de moins que de 1 à V.

Formez l'épaule et l'entournure du bras

Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne S T.

De 2 à 6, moitié de la poitrine plus 1-2 pouce.

Tirez une ligne arrondie de 6 à K.

De 6 à 7, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

OU VA LE VIEUX CUIR?

On lit dans "l'Actualité":

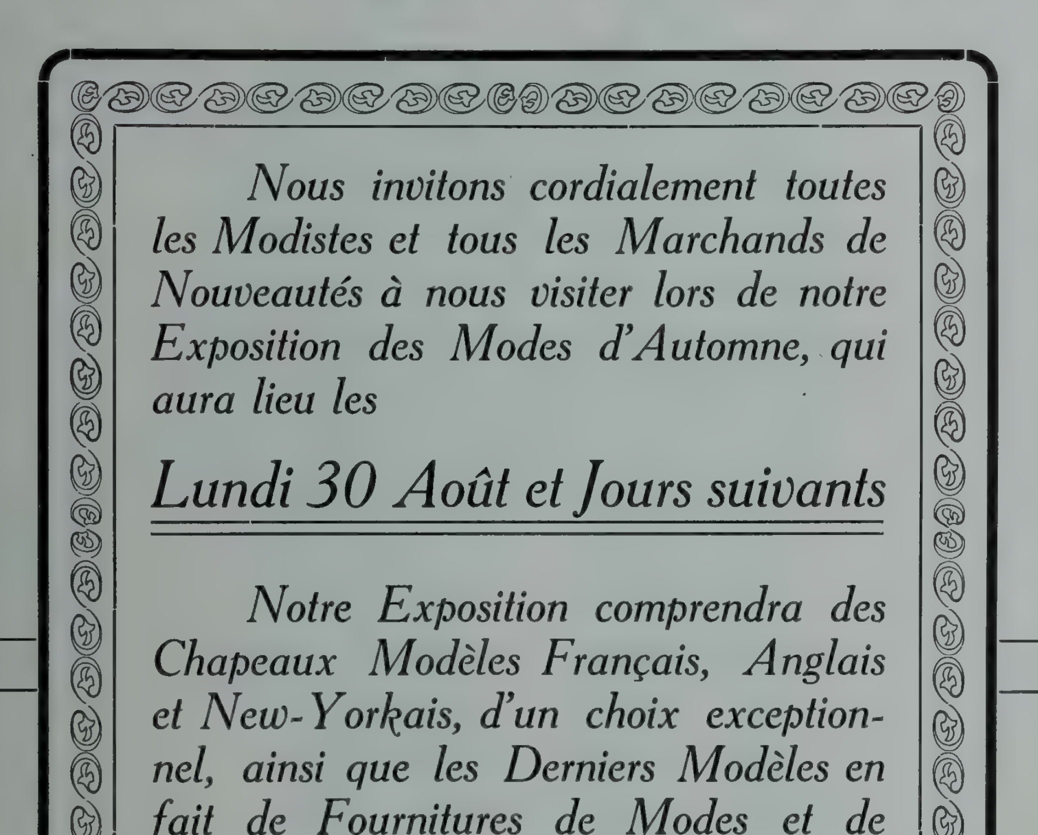
Parmi ses utilisations avec les vieux cuirs mis hors d'usage on fabrique des sels de **cyanes,** c'est-à-dire qu'on parvient, par des moyens perfectionnés, à retirer des vieilles peaux tout l'azote qu'elles renferment. Les déchets, chauffés au four à une température inférieure à plus de 100° (212° F.), de manière à les dessécher, puis broyés et réduits en poudre fine, peuvent être mélangés en proportions convenables à de la chaux hydraulique, du pétrole, de la colophane et de l'huile de lin, de façon à former une pâte qui, étendue sur une bande de toile et chauffée doucement, se durcit et donne une substance qui offre avec le linoléum ordinaire les plus grandes ressemblances. Cette pâte peut être obtenue de façon plus économique et aussi satisfaisante en remplaçant dans sa composition le pétrole par les résidus des hydrocarbures minéraux ; elle est, parfois aussi, mélangée à de la sciure de bois dans la proportion de 20 à 25 pour cent.; on obtient ainsi un composé moins résistant, mais capable néanmoins de rendre des services, surtout pour le revêtement des surfaces murales qui ne sont pas destinées à supporter des contacts fréquents avec les corps durs. Les tapis de cuirs commencent à être appréciés; ils sont de prix moins élevé que ceux de linoleum et durent à peu près autant

Cette pâte de cuir fournit encore, suivant qu'on l'additionne de sciure de bois, dans une proportion plus ou moins grande, une matière première qui est fort appréciée dans l'industrie de la tabletterie; si encore on la moule à chaud sous forte pression, elle peut se transformer en obets divers, tels que peignes, boutons, etc.

Grande Ouverture de Modes d'Automne

CHEZ

S. F. McKINNON & Co. LIMITED



S. F. McKinnon & Cie., Ltée.

87 Rue St-Pierre, - MONTREAL.

DESCRIPTIONS DE VETEMENTS

Veston sac croisé à deux boutons

L'étoffe représentée dans notre gravure est un cheviot à rayures de fantaisie. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), est de 30 pouces. Il est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 3¼ pouces à l'entaille et 13½ pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont une simple piqûre près de leur extrémité et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette imitée et deux boutons.

Le gilet est à un rang de boutons, sans collet et mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pources, longueur totale. Il est fermé par cinq boutons, le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas.



Veston sac non croisé à quatre boutons

L'étoffe représentée dans notre gravure est un cheviot écossais de fantaisie. La longueur du pantalon pour un homme de stature moyenne est de 30 1-2 pouces. Il est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels et la gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1¾ pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Les bords ont une seule piqûre et les coutures sont unies. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties; la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une manchette imitée et un bouton et une boutonnière.

Le gilet est à un rang de boutons avec collet à entaille; il mesure 12 1-2 pouces à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Il est fermé par cinq boutons, le bord est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon a les mêmes mesures que celui décrit dans le costume précédent.

Veston sac croisé à trois boutons

L'étoffe représentée par notre gravure est un cheviot bleu. Le veston mesure 31 pouces de longueur pour un homme de stature moyenne. Il est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les

revers mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille et 10 1-2 pouces jusqu'au premier boutons. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les bords ont une double piqûre à 1-8 pouce et les coutures sont unies. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une fente ouverte et 1 bouton.

Le gilet et le pantalon sont les mêmes que ceux décrits pour le costume précédent.



Veston sac non croisé à trois boutons

L'toffe représentée dans nos gravures est un worsted non fini à rayures de fantaisie. Le veston mesure 30 pouces de longueur pour un homme de stature moyenne. Il est ample sur la poitrine et dessine la taille, les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 1 3-4 pouce à l'entaille et 9 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Le devant est bien arrondi en bas. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties et la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont une double piqûre à 1-8 pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte et deux boutons.

Pour le gilet et le pantalon, même description qu'aux costumes précédents.

Les statistiques industrielles ont de la valeur en ce qu'elles jettent de la lumière sur le progrès économique.

Des données puisées à des sources sûres, concernant la manufacture des tissus de laine, de coton, de soie, etc., ont un intérêt particulier pour ceux qui font une étude comparative des conditions de cette fabrication dans leur pays et à l'étranger. Quelques faits pris au hasard donneront une idée de l'importance de cette industrie dans les pays étrangers.

L'industrie textile, en Autriche, fait vivre plus de 800,000 personnes. D'après de récents rapportsi, la Suisse possède plus de 1,750 établissements qui s'occupent de la fabrication du drap, etc. On estime qu'en Allemagne, il y a plus d'un million de personnes employées dans les industries textiles, pour le développement desquelles il y a environ cent écoles industrielles dans l'empire. La Saxe est, dit-on, le principal état de production. L'Espagne, le berceau de la race des moutons mérinos, a quelque chose comme huit mille métiers pour le tissage de la laine. A Damas, la ville syrienne de renommée orientale, il y a approximativement cinq mille métiers pour le tissage à la main.



REVUE DES CHAPEAUX

Il n'y a plus de saison pour les tissus puisque, avec les chaudes journées d'été, nous porterons du velours noir en garniture sur les chapeaux de paille. L'alliance du blanc et du noir, comme je l'ai déjà dit, est le succès de la saison. Sur les grandes formes de paille d'Italie jaunie, on drape d'énormes fonds de velours noir, égayés de gros cabochons, de nacre ou d'esclavages de pertes ou plus simplement jarretés de ruban de couleur noué de côté. On fait aussi des formes entièrement tendues de velours collé noir, doublées de paille de riz

Avec les robes de lingerie triomphent les délicieuses nouveautés de la saison, formes cloches recouvertes non seulement de dentelle ou de broderie, mais encore de fine batiste blanche brodée de petites fleurettes ou d'un léger semis de pois. Ces formes sont bordées d'un large biais de taffetas noir piqué, et d'autres biais de ce même taffetas, étroits comme un mince liséré, entourent la calotte en haut et en bas, l'ajouté dissimulé sous un petit noeud. Devant des fleurs d'une légèreté et d'une finesse extraordinaires en batiste brodée, se posent en grosses masses. Avec les toilettes de tussor et de shantung et même de foulard, on porte de grandes formes entièrement recouvertes de ces mêmes tissus très tendus et collés, préparées comme les formes en velours ou en satin que nous portions la saison dernière.

Une originalité à signaler, ce sont les chapeaux en shantung ou en foulard à gros pois, les chapeaux moitié paille et moitié piqué ou encore les formes de toile blanche garnies de grands noeuds de toile cirée piquée noire ou de couleur. On garnit les chapeaux de shantung ou de foulard d'ailes, d'épis, de larges bandeaux en tulle soutaché et rebrodé de coton, avec de côté une très grosse cocarde d'où s'échappent une infinité de brins de coton tordus, des grelots et des glands toujours en coton. Il y a aussi des formes recouvertes et garnies d'écharpes en rafia drapées et nouées de côté, mais ces dernières fantaisies sont d'aspect lourd et peu élégant.

Les chapeaux font toujours beaucoup de volume, mais ils sont moins grands de bords; ils ont la forme casque, c'est-à-dire que les fonds très larges s'évasent à peine du bord pour former une étroite passe souvent roulée à gauche. Ces formes, très entrantes dans la tête, nous changent un peu des chapeaux énormes qui nécessitent, pour les mettre à l'abri, des cartons du genre de ceux qui servent à préserver de la poussière de la route les pneumatiques de rechange des automobiles. Ces chapeaux, de forme casque, sont un des succès de la saison et une des formes préférées des élégantes, puisque leur extrême nouveauté n'a pas encore permis aux magasins de nouveautés de les lancer dans le domaine public. Ces formes se font surtout en blanc un peu jauni et surtout en paille Jaime (Italie vieille) et on les garnit d'un biais de velours noir large comme un ruban noué de côté en marmotte, c'est-à-dire en noeud sans coques.

Les aigrettes, malgré leur prix élevé, font fureur et garnissent presque toutes les formes élégantes de la saison. On les fait en toutes les couleurs, mais surtout en blanc et en noir. En blanc, une idée charmante les fait souvent accompagner les manteaux de velours d'une si jolie élégance. Beaucoup de fleurs des champs sur les capelines de paille d'Italie, de pavots et d'iris et de tulipes en velours noir, fleurs énormes et étranges qui sont l'originalité de la saison. D'autres garnitures sont parfois d'une simplicité extrêmement élégante mais coûteuse, surtout lorsque les bandeaux de calotte, les larges noeuds qui ornent les formes sont en dentelle de prix. Sur les formes de paille ordinaire, on emploie de la dentelle du Puy, de la Craponne et, en général, on voile les unes et les autres du tulle illusion rose ou blanc. Beaucoup de Chantilly noir posé à plat autour des calottes et sur les passes.



Modèle de la maison John D. Ivey Company, Ltd., Toronto.

Comme éternelle nouveauté, que nous voyons reparaître à chaque saison, signalons la forme Louis XVI relevée derrière, et, comme dernier cri, les grandes formes à bord boléro, c'est-à-dire que les passes sont garnies tout autour d'un large bandeau recouvert de velours. Les formes entièrement blanches ont ce bandeau des passes en velours noir, ce qui

D 469 à $2.25 la doz.

D 478 à $4.50 la doz.

C 593 à $4.50 la doz.

R. D. FAIRBAIRN CO., LTD., TORONTO

SAISON 1910

SOUS-VÊTEMENTS D'ÉTÉ
EN "SWISS" À CÔTES
Pour DAMES et ENFANTS.

¶ Nos représentants sont maintenant en route avec les échantillons pour 1910.

¶ Tous les marchands auront intérêt à voir ces marchandises de haute classe à prix populaires, avant de faire des achats ailleurs.

The
Oxford Knitting Company
Limited
WOODSTOCK, ONT.

EXPERIENCE PLUS LA MANIERE DONT ILS SONT FAITS

C'est la manière dont ils sont faits, la matière qui entre dans leur confection, les ouvriers et la machinerie employés, qui font que les sous-vêtements pour hommes portant la

Marque  St-George

sont si bien et si favorablement connus dans tout le Canada. Votre intérêt exige que vous vous rendiez compte des mérites de cette ligne ainsi que de ceux de la ligne

WOOLNAP
(POUR CHALEUR EXTRA)

qui porte la Marque de Commerce ST-GEORGE

DONNEZ UN ORDRE A VOTRE MARCHAND EN GROS

est non seulement très nouveau, mais encore sied à la fois au teint des brunes et des blondes.

Comme aux plus beaux jours de l'hiver dernier, nous revoyons des toques à bord très haut et très encaissantes, genre turban, qui font une réaction très marquée avec le genre des chapeaux actuels. Elles marquent peut-être une transition entre la mode d'aujourd'hui et celle du prochain automne. En tous les cas, ces toques sont comme une sorte de grande calotte sans passe qui rappellent un peu les formes casque dont j'ai parlé plus haut. On les garnit d'aigrettes, de poufs de plumes et de paradis rasé formant plumet shah de Perse.

Voilà les dernières nouveautés du plein été.

Diane de Sauvigny.

(L'Avenir de la Mode).

La plus grande variété et le plus beau choix dans tout ce qu'il y a de nouveau en fait de Fournitures de Modes et en Nouveautés Parisiennes, seront un grand attrait pour les Modistes et les Marchands de Nouveautés qui visiteront l'Ouverture des Modes d'Automne de la maison S. F. McKinnon et Cie, Ltée, 87 rue St-Pierre, Montréal.

Cette Ouverture qui aura lieu le 30 août et les jours suivants sera sûrement suivie avec beaucoup d'intérêt par tous les intéressés du commerce des Modes.

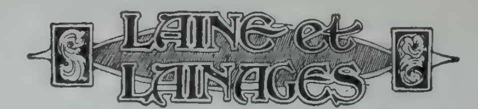
A l'occasion de sa prochaine Grande Ouverture de Modes, la maison S. F. McKinnon et Cie, Ltée, a importé de Paris, de Londres et de New-York, un grand choix de modèles de chapeaux pour l'automne, provenant des maisons les plus réputées pour leurs belles créations.

Nous engageons fortement les Modistes et Marchands de Nouveautés à visiter l'exposition de ces modèles qui aura lieu le 30 août et les jours suivants, 87 rue St-Pierre, Montréal.

Nous reproduisons d'autre part, quatre modèles de chapeaux qu'exposera parmi un grand nombre d'autres, la maison S. F. McKinnon et Cie, Ltée, 87 rue St-Pierre, à Montréal, lors de son Exposition des Modes d'Automne, le 30 août et les jours suivants.

Ces quatre modèles, véritablement superbes, ne donnent qu'une idée bien imparfaite des chapeaux exquis qu'exposera en grand nombre cette maison et qu'il faudra aller voir pour se rendre compte de tout ce que peut faire le génie créateur des artistes de Paris, Londres et New-York.

Il y a une limite à la somme totale de travail que vous pouvez donner. Ne croyez pas que vous puissiez ajouter beaucoup à cette somme en travaillant la nuit et le dimanche.



LA PRODUCTION DE LA LAINE EN AUSTRALIE

Le consul général des Etats-Unis à Sydney, a envoyé le rapport suivant sur la production de la laine et l'élevage des moutons en Australie, dit "Textile American":

Les conditions varient tellement dans les diverses parties de l'Australie, qu'il est impossible d'établir exactement le coût de la production de la laine. Une partie de la laine la plus fine est recueillie dans un pays inférieur où le sol a peu de valeur, tandis que la laine de districts où la terre a plus de valeur est souvent de plus basse qualité.

La plus grande partie des tropeaux d'Australie paissent sur des terrains achetés à la couronne ou loués ; ces terrains peuvent être évalués à $10 l'acre, ou bien on les loue annuellement 50 cents l'acre. Cette terre nourrit un mouton par deux acres; mais dans l'extême Ouest du pays où les terrains sont loués, il faut cinq acres ou plus par mouton. De ces faits on peut déduire le coût du pâturage ordinaire. Les moutons restent au pâturage toute l'année et on ne leur donne pas d'autre nourriture que celle qu'ils trouvent dans la prairie, sauf dans les cas de grande sécheresse.

Le salaire payé aux bergers est en moyenne de $5 par semaine et, dans ce prix, sont comprises les rations. Les hommes plus expérimentés gagnent de $7.50 à $10 par semaine. Les tondeurs sont payés à raison de $5 à $6 par 100 moutons tondus, tandis que les hommes qui tondent d'après un contrat travaillent d'habitude moyennant 12 cents par mouton.

Le coût du transport des moutons du ranch au point d'expédition varie suivant la distance, mais on peut l'estimer de 18 à 25 cents par tête d'une manière générale. Le taux de fret par mer, y compris les frais d'entrepôts frigorifiques, pour la viande de mouton expédiée en Angleterre est de 3 cents par livre. La valeur du mouton gras, c'est-à-dire du mouton de boucherie, sur ce marché, dépend grandement de la demande dans le Royaume-Uni. La demande dans le Sud-Africain a aussi son effet. Les prix des mérinos tondus varient de 95 cents à $3.50 par tête et ceux des brebis, de 72 cents à $3; pour les moutons croisés, ils sont de $1.70 à $3.65 et pour les brebis croissées, de $1.60 à $3. Les taux de fret par vapeur jusqu'à Boston varient de 1 1-4 à 1 1-2 cent la livre et, par voilier, de 1 1-8 à 1 3-8 cent la livre.

Pour Londres, les taux de fret par vapeur sont de 1 1-8 à 1 3-8 cent. Etant donnée la grande compétition qui existe en ce moment (8 janvier 1909), il est possible d'expédier la laine à Liverpool pour 3-4 de cent par livre. Il est probable que ce taux inusité ne restera pas longtemps en vigueur.

La quantité totale de laine disponible pour l'expédition pendant l'année finissant au 30 juin 1908 était de 686,810,010 livres, contre 710,168,448 livres, la saison précédente. La valeur moyenne par balle de toute la laine vendue en Australie pendant la même période est de $63 22, relativement à $69.98 pour l'année précédente, soit une diminution de 8.36 pour cent.

Le poids moyen de la laine produite par mouton était de 6 livres 9 onces; la moyenne pour l'année précédente était de 7 livres 9 onces. Le profit moyen était de $1.22 par tête de mouton et d'agneau, contre $1.42, la saison précédente. La diminution de la laine produite par tête et les profits moindres sont attribuables au fait qu'une partie des moutons n'avaient qu'une laine de 10 à 11 mois au moment de la tonte, à la condition générale médiocre de la laine de la tonte précédente et à la moyenne des valeurs plus basses qu'en 1906-1907.

La quantité de laine d'agneaux recueillie en Australie pendant la période sous revue est de 70,080 balles, contre 105,873 balles pendant la saison précédente. La proportion de laine dessuintée vendue sur les marchés d'Australasie a été de 9 pour cent, relativement à 11 pour cent pendant l'année précédente.

LA LAINE AU CANADA

D'après le Bulletin No 12 de la division de l'industrie animale du ministère fédéral de l'agriculture, "l'élevage du mouton au Canada", qui vient d'être publié, le rendement annuel de la tonte au Canada se monte environ à 12,108,000 livres, qui se répartissent ainsi parmi les neuf provinces : Ile du Prince-Edouard, 385,500 livres; Nouvelle-Ecosse, 1,189,500 livres; Nouveau-Brunswick, 986,000 livres; Québec, 2,670,000 livres ; Ontario, 5,519,500 livres; Manitoba, 135,500 livres; Saskatchewan, 490,000 livres; Alberta, 631,000 livres, et Colombie Britannique, 95,000 livres. Computée au prix moyen de la laine donné, la valeur serait de $73,245 pour l'Ile du Prince-Edouard, $237,900 pour la Nouvelle-Ecosse, $187,340 pour le Nouveau-Brunswick, $667,500 pour Québec, $827,925 pour l'Ontario, $14,905 pour le Manitoba, $49,600 pour la Saskatchewan, $69,410 pour l'Alberta et $7,600 pour la Colombie Britannique, soit un total de $2,135,425 pour le Canada.—(La Halle aux Cuirs).

Les lignes de lainages offertes, cette saison, par les principales maisons de gros de New-York sont l'objet des com-



Annonce Importante.

Bonneterie, Gants et Sous-Vêtements

pour Enfants, Jeunes Filles et Dames

POUR LE PRINTEMPS 1910

Ayant retranché de ce département les Sous-Vêtements d'Hommes, nous nous " spécialisons " dans les lignes ci-dessus et nous offrirons, pour la saison prochaine, un assortiment des plus variés de ces marchandises.

Bas d'Enfants { Coton, - Nos 200 à 248
Cachemire, Nos 1400 à 1430
" " M2 à M28.

Toutes les grandeurs en Blanc, Noir et les Nuances et Combinaisons les plus nouvelles. Empaquetés de la manière la plus convenable et la plus commode pour le détaillant. Voyez les Nos 204, 214, 218, 220, 222, 224, 228, 244.

Dans les Bas en Coton Noirs pour Dames et Jeunes Filles.

Voyez les Nos " Spéciaux" 1000, 2000, 3000, 4000, 5000 et 6000 à prix qui intéresseront les forts acheteurs avisés. Bas en coton, Lisle et de Fantaisie, Nos 250 à 562. Assortiment de sélections de choix, qui devrait attirer l'attention de tous les acheteurs de Bonneterie. Demandez à voir les Nos 276, 282, 286, 294, 362, 400, 410, 414, 504, 516, 526, 538, 550.

Lignes en Cachemire, 1450 à 1630.

Voyez les Nos 1450, 1460, 1464 ; 1476 à 1490, ligne très Spéciale ; 1600, 1606, 1626, 1630.

Assortiment de Gants en Tissus, de 450 à 814.

Une combinaison de Nuances et de Valeurs unique et des plus complètes, si ce n'est la plus complète, pour satisfaire aux besoins actuels du commerce. Voyez les Nos 456, 470, 482, 494, 546, 568, 586, 592, 608, 611, 622, 638, 762, 770, 784.

Sous-Vêtements pour Enfants, Jeunes Filles et Dames.

Rubens, 600 à 615. Sous-Vêtements 200 à 470. Le meilleur "Choix," chez tous les meilleurs manufacturiers.

" Cedo Nulli."

Notre marque de Commerce sur toutes les Marchandises représente le " Mérite " dans le sens le plus large de ce terme.

Il y a des choses qui valent la peine qu'on s'en souvienne.

BROPHY, PARSONS & RODDEN, LTD.,

LA MAISON DES SPECIALITES

25 Carré Victoria, - - - MONTREAL.

mentaires les plus favorables de la part des marchands-tailleurs qui font leur choix pour le début de l'automne.

Comme pendant la saison dernière, la première place est accordée aux worsteds, et la variété dans cette classe populaire de marchandises reçoit l'approbation générale des acheteurs des magasins qui tiennent des stocks, dont les clients peuvent être plus intéressés par un assortiment choisi de coupons d'effets différents que par un étalage offrant trop de similitude soit comme couleurs, soit comme dessins.

L'automne et l'hiver 1909 promettent d'être une saison de prospérité pour les marchands-tailleurs et les marchands en gros.



SOIERIES DE LYON

Le Moniteur du Tissage Mécanique des soieries fait le compte-rendu suivant de la situation du marché de Lyon:

Depuis la publication de notre précédent "Bulletin", les acheteurs de Paris, d'Angleterre et d'Amérique ont continué, plus nombreux que d'ordinaire à pareille époque de l'année, à visiter notre marché de l'étoffe, et ont marqué leur passage, soit par des achats de réassortiments en tissus de saison, soit par des commissions pour l'automne. Les articles les plus favorisés sont les suivants: Shantung; Sergés; Foulards (pour robe) avec impression; Satin Liberty; Tulle; Crêpe lisse; Mousseline (torsion); Voile; Echarpe, Article à Perles; Côtelés; Articles tramé laine; Taffetas glacé et Caméléon; Moire.

Le marché de la matière première est dans une période de calme; toutefois les prix sont tenus avec fermeté. En Extrême-Orient, il se traite quelques affaires aux pleins prix; seul, le marché japonais est plus faible.

Dans les usines de tissage mécanique, l'abondance des ordres concernant la plupart des Unis teints en pièce de grande consommation, donne au travail une activité qui dépasse la moyenne habituelle à cette époque de l'année.

Pour le Pongée uni (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton, en 51-54 centimètres Jumelle), il s'est donné quelques ordres nouveaux qui suffisent à l'entretien de tout l'outillage affecté à ce genre d'étoffe. Quant à la Taffetaline (Pongée chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et à 2 fils doubles), la demande de tissage a fait complètement défaut, et les métiers passent successivement au service d'autres articles.

Le China (pour mode), chaîne grège tramé coton, dans les comptes de 25 à 30 dents à 2 fils, réduction 56 coups, ainsi que le China, dans les fortes qualités de 70 dents à 1 fil, réduction 90-92 coups, ont encore bénéficié d'importantes commissions qui ont produit une hausse des prix de façon et assuré pour longtemps la fabrication.

Il en est pareillement en ce qui regarde la Doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, largeurs 41-46 et 51-54 centimètres Jumelle, en Satin, Sergé, Austria, Polonaise), et cet article donne lieu à des ordres sans cesse renouvelés avec des conditions suffisamment avantageuses pour la main-d'oeuvre.

Les Armures diverses teintes en pièce (dites Foulard), chaîne soie tramé schappe ou tramé grège (pour robe), destinées à l'impression, telles que: Batavia, Twill, Surah, continuent à mettre en mouvement un certain nombre de métiers, et, déjà, la Fabrique reçoit des commissions sur les échantillons récemment soumis aux acheteurs.



Modèle de la maison Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.

Le Satin Liberty (chaîne grège tramé schappe, largeur 51-54 centimètres Jumelle ou lisières fixes) conserve, au tissage, une assez bonne tenue dans les qualités moyennes; mais, il n'en est pas de même pour les belles qualités qui, en attendant l'arrivée d'ordres nouveaux, interrompent le cours de leur fabrication.

Concernant le Crêpe de Chine, en diverses Armures nouveautés (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres), les commissions s'achèvent, et la difficulté de leur trouver des suppléments fait craindre, à bref délai, l'arrêt de beaucoup de métiers que leur construction toute spéciale rendrait moins promptement utilisables pour la plupart des autres genres d'étoffes.

La Cachemirienne (chaîne schappe, tramé soie ou tramé schappe, en 110 centimètres) fait preuve également d'une faiblesse de plus en plus accusée, et abandonne depuis quelques semaines, l'outillage mécanique employé à sa production.

L'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres, avec encadrement par la chaîne et par la trame), en Mousseline, Crêpe de Chine, Radium, mérite une note meilleure que le mois dernier, grâce à des ordres nouveaux qui ont permis de remettre en marche un bon nombre de métiers, et semblent indiquer que la vente de cet article est assez large pour rendre facile l'écoulement de la marchandise fabriquée.

Le Voile uni (chaîne Grenadine tramé Grenadine) se comporte aussi bien que par le passé, et se tisse avec la même régularité au moyen d'ordres toujours renaissants.

Pour la Mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion), la demande s'est encore accentuée, depuis notre dernière Revue, et les commissions récemment transmises engagent la fabrication jusqu'à fin octobre et même novembre, entraînant avec elles une hausse des prix de façon.

L'étoffe unie de soie pure teinte en flotte provoque des demandes de plus en plus nombreuses, et les établissements de tissage mécaniques traitant cet article, à façon, sont très activement occupés par les mêmes étoffes que le mois dernier: Satin Merveilleux; Messaline; Paillette; Gros Pékin; Col-Cravate noir (largeur 67 centimètres). Le Taffetas cuit noir ou couleur n'a pas manqué, à son tour, de profiter de très notables commissions qui, pour le plus grand nombre, sont exécutées dans les organisations mécaniques appartenant à des fabricants.

Le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Doupion tramé Doupion, laine ou Tussah) jouissent, en cette saison, d'une vente très étendue; néanmoins, leur production est devenue des plus restreinte, ce qui fait supposer que la Fabrique possède dans ses placards des stocks de ces étoffes assez importants pour répondre à tous les besoins de la consommation.

La conduite des façonnés, en général, est satisfaisante relativement à cette époque de calme, et il y a des indices donnant tout lieu d'espérer que leur fabrication deviendra très active, aussitôt que finira la morte-saison. Parmi les façonnés teints en pièce, c'est le Damas chaîne grège tramé coton (article Doublure destiné, surtout, à la consommation américaine), qui se fait le plus remarquer par son allure très décidée; la Bengalinette (dit article Chonois), chaîne grège tramé coton sur fuseaux, subit en ce moment un ralentissement qui, ainsi que d'ordinaire, se prolongera, sans doute,

jusqu'aux premiers jours de septembre, le façonné fond Satin Liberty (chaîne grège tramé schappe sur fuseaux), commence à se monter, et donne beaucoup d'espoir pour l'hiver prochain, principalement dans la largeur de 110 centimètres. Dans le genre (chaîne cuit tramé cuit), les façonnés 2 lats (1 lat soie, 1 lat or) conservent une bonne marche. Les étoffes pour la clientèle du Levant: Brocade (chaîne soie, chaîne schappe ou chaîne coton, tramé or ou argent), Lucas, Châle à franges, reprennent peu à peu le cours de leur fabrication, pendant que la Moirette (chaîne coton tramé coton) ainsi que la Mexicaine se maintiennent fermement sur leurs métiers.

En résumé, le tissage mécanique est plutôt en progrès, depuis notre analyse du mois passé, et les métiers sont, à peu près tous, largement alimentés par les unis teints en pièce, à l'exception seulement de quelques genres nouveautés dont le sort, pour l'avenir, n'est pas encore fixé d'une manière bien certaine. La Mousseline (torsion), la Doublure, le China et même l'Echarpe, pourvus de commissions sans cesse renouvelées, retiennent les métiers pour plusieurs mois; et les façonnés, par de nombreux montages, se préparent à faire une belle campagne pendant toute la saison d'automne. Pour les petits ateliers de la Croix-Rousse, le travail est aussi abondant, et le nombre de leurs métiers est à peine suffisant pour exécuter les ordres que motivent les belles étoffes de soie pure (chaîne cuit, tramé cuit) dans tous les genres de riches nouveautés.

A Lyon, les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main sont tous très occupés et, plus encore que le mois dernier, les ouvriers sont recherchés pour le tissage des mêmes étoffes: Armures (chaîne cuit tramé cuit) en noir ou couleur; Côtelés (chaîne soie tramé laine et soie), en 55 et 108 centimètres; Façonnés fond armure pour col cravate; Nouveautés pour col cravate; Mouchoir soie au carré; Cachemirienne 2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure); Pékins (Taffetas et Poil Jardinière); Echarpes avec perles et dorure); Pékin Jardinière (broché soie et or, sur fond satin et Faille); Grand Damas à 2 et à 3 lats et broché, en 90 et 108 centimètres; Etoffe fond armure dessin Damassé (genre ancien; Etoffe Empire grand pékin et broché; Velours façonné fond satin Liberty; Velours façonné fond Liberty lancé or (étoffe souple); Crêpe broché dorure; Brocade (chaîne soie tramé or ou argent); Brillantine; Lucas; Damas broché or (pour exportation); Taffetas glacé; Taffetas caméléon; Côtelés glacé ou Caméléon. Les articles à perles ont pris possession d'un plus grand nombre de métiers et l'on a organisé de nouveaux montages pour la Gaze brochée, le Cristal façonné, le façonné pour corset, la Ceinture (chaîne or tramé couleur), largeur 18 centimètres, et le Matelassé. Pour le Velours tout soie au fer, uni, noir ou couleur, la fabrication se maintient avec la même fermeté que précédemment.

A la campagne, les ateliers à bras ne sont pas mieux servis que le mois dernier, et la fabrication reste faible pour tous les articles que nous avions précédemment désignés: Rubans (chaîne grège tramé coton); Pékins (Satin et Crêpe ou Satin et Taffetas); Crêpe de Chine. Toutefois, l'article à Perles, ainsi que la Moire, ont donné lieu à quelques montages de métiers. Quant au Velours tout soie au fer, en uni noir ou couleur, son allure est toujours remplie d'assurance, et les métiers sont toujours recherchés.

A Londres, les maisons de gros de la Cité, terminent leurs inventaires, pour entrer dans la période des vacances et villégiatures habituelle à cette époque de l'année. Dans les magasins de détail, la vente des soieries et autres tissus de saison, a été considérablement amoindrie à cause de la fraîcheur anormale de la température. Plusieurs représentants de maisons anglaises sont venus dernièrement visiter la place de Lyon, et y ont fait quelques achats de stocks en impression directe sur Satin Liberty; Foulard; Twill ou Pongée. Ils ont aussi laissé des commissions dans les articles suivants: Côtelé noir 80 centimètres (chaîne grenadine tramé laine ou tramé coton) pour confection; Côtelé couleur, pur, glacé ou caméléon (pour robe); Côtelé 50 centimètres (pour mode et garniture), glacé ou caméléon, largeur 50 centimètres; Satin Merveilleux; Paillette et autres Armures en noir ou couleur; Drap Cachemire (teint en pièce) uni, rayé ou façonné, largeur 110 centimètres; Moire couleur (teinte en pièce), 110 centimètres, surtout en caméléon; Bengaline, largeur 110 centimètres. La Mousseline soie est demandée dans les belles qualités de 80 à 120 dents; le Tussor et le Shantung lyonnais ou de provenance asiatique, sont assez recherchés En Doublure, les belles qualités de Polonaise, largeur 92 centimètres, jouissent d'une demande satisfaisante. Divers genres de gros Tulle (Cambrai et Tosca), pour robe ou corsage, largeur 110 centimètres, ont un réel succès. Quoique la mode continue à favoriser les lainages, certains indices font espérer que, bientôt, la soierie jouera un plus grand rôle dans la consommation. La hausse actuelle des soies décidéra probablement les acheteurs encore hésitants à placer leurs commissions, et ne peut que stimuler les affaires en étoffe. La Moire, la Bengaline et autres tramés laine, les Côtelés et le Velours seront, sans doute, les tissus favoris pour la vente de l'automne 1909.



Modèle de la maison Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.

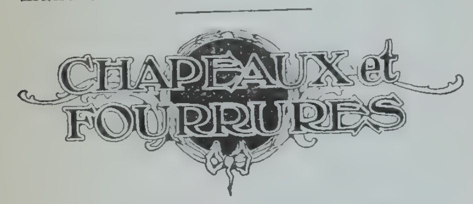
A New-York, la plupart des maisons de gros et d'importation s'occupent de faire leurs inventaires semestriels. La morte-saison est commencée, ouvrant la période habituelle des vacances et villégiatures dont la durée est d'environ deux mois. Dans le genre teint en pièce, la Mousseline, le Crêpe de Chine, le Voile, le Drap cachemire et similaires, largeurs 105, 110 et 120 centimètres, de même que l'impression directe sur Satin Liberty, Foulard et Twill, ont encore été l'objet de quelques transactions en cette fin de saison. Les représentants de diverses maisons américaines qui ont récemment parcouru le marché de l'étoffe, à Lyon, sont généralement repartis ne laissant que quelques commissions en nouveautés et articles unis, mais sans traiter aucune affaire importante. Le nouveau tarif des Douanes est encore en discussion aux Etats-Unis, et tant que la commission mixte de la Chambre et du Sénat n'aura pas adopté une solution, il ne faut pas compter sur de sérieuses opérations avec l'Amérique du Nord; mais lorsque cette question sera tranchée, on croit généralement qu'il y aura un grand mouvement d'affaires. Les Satins et les Sergés teints en pièce, 92 centimètres, pour doublure, se vendent toujours assez facilement. Selon toute vraisemblance, les articles chaîne cuit tramé cuit (le taffetas principalement) auront une bonne reprise pour l'automne prochain, ainsi que la MoireVelours (tramé laine), les Côtelés, le Velours et la Peluche.

A Paris, malgré la persistance des pluies qui ne favorise guère la vente des tissus de saison, les maisons de nouveautés ont toujours une grande affluence de clientèle à servir, et renouvellent leurs demandes de suppléments, surtout pour le Shantung, le Twil et le Merveilleux. Les maisons de gros donnent quelques

ordres de réassortiment et d'attente concernant les articles: Paillette; Merveilleux; Moire en tous genres et, spécialement, Moire Renaissance; Moire antique et Moire sur côtelé (en 6 et 8 chemins). Il convient aussi de signaler des demandes de suppérements au profit des Taffetas glacé ou caméléon. Les nuances nouvelles sont celles ci-après: Vieux Rose; Prunelle; Bois de Rose; Marin (très foncé).

En somme, les acheteurs persistent dans leurs bonnes dispositions, et les heureuses prévisions que cet état d'esprit fait concevoir pour le développement des affaires se réaliseront sans doute, à moins que la température froide et pluvieuse, qui règne déjà depuis trop longtemps, ne se prolonge encore de manière à motiver l'ajournement, puis l'amoindrissement des opérations sur lesquelles notre Fabrique pense pouvoir compter.

M. W. H. Barry, l'importateur bien connu de rubans est de retour d'un voyage de deux mois en Europe, pendant lequel il a visité les principaux marchés de la soierie, entre autres: Londres, Paris, St-Etienne et Bâle. M. Barry nous dit que les prix sont très fermes par suite d'un accroissement très considérable de la demande.



L'ACHAT DES FOURRURES

"Il existe peu de femmes à qui on puisse faire comprendre la différence entre des fourrures de première qualité et des fourrures de qualité inférieure," déclarait un fourreur de New-York, qui est dans ce commerce depuis plus d'un quart de siècle.

"Qu'un marchand assure à une femme qu'une fourrure est véritable et celle-ci est parfaitement satisfaite et oublie entièrement que souvent une bonne imitation a une valeur commerciale plus grande.

"Il y a plusieurs points qui déterminent la qualité des fourrures. Le premier est la texture et le corps de la fourrure, qui varient suivant l'époque de l'année où l'animal a été tué. Comme tous les animaux muent beaucoup en été, les pelleteries prises en automne ne sont pas aussi épaisses ni aussi belles que celles prises au printemps. On peut s'en apercevoir par le peu de densité du poil et aussi par le fait que ce poil n'est ni aussi brillant ni aussi doux.

"Le point suivant à considérer est la souplesse de la peau. Elle dépend de la manière dont la pelleterie a été séchée. Les trappeurs salent simplement les peaux jusqu'à ce qu'ils en aient une certaine quantité à porter au poste d'échange. Si les peaux subissent un retard, celui qui les transporte sera ennuyé par la chute du poil. Si une légère quantité de graisse a été laissée sur la pelleterie, celle-ci commencera à se détériorer et il arrivera à l'occasion que la peau se fendra en dépit de tout ce qu'un fourreur pourra faire. La meilleure manière pour un acheteur de découvrir ce défaut est de pincer la peau pour s'assurer qu'elle est douce et souple.

"Une teinture défectueuse est une autre chose contre laquelle il faut se garder. Les acheteurs devraient se méfier de ce qui est connu sous le nom de fourrures brûlées. De telles fourrures ont été trop teintes et le poil commence bientôt à changer de couleur et à tomber. Il existe des procédés par lesquels de telles fourrures peuvent être ramenées temporairement à leur état soyeux naturel. La meilleure manière de découvrir une mauvaise teinture consiste à souffler dans la fourrure jusqu'à ce qu'elle devienne humide, puis à la frotter avec persistance avec du velours blanc ou du broadcloth blanc. Si la couleur s'en va d'une manière déraisonnable, il est bon d'abandonner cette fourrure. En même temps, on devrait se rappeler que toutes les fourrures noires sont teintes et qu'il est à peu près impossible de faire une couleur indélébile, même dans les qualités les plus belles, de sorte qu'après tout, la question est de savoir qu'elle quantité de couleur doit partir.

"Très souvent, un vêtement de fourrure est offert à un prix qui paraît excessivement bas et le marchand assure que cette fourrure est véritable et d'excellente qualité. Demandez-lui si cette fourrure est faite de pièces assemblées et il se peut qu'il ne réponde pas aussi promptement. Tout acheteur qui observe devrait pouvoir découvrir un tel vêtement par les coutures qui se révèlent d'elles-mêmes quand on examine la fourrure de près, et la couche de caoutchouc qui est ajoutée d'habitude lui donne un excès de poids dont on peut se rendre compte. D'autre part, toutes les fourrures assemblées par pièces ne sont pas inférieures. Il y a des fourrures auxquelles on donne une valeur double en assemblant des pièces d'une manière judicieuse. Si vous remarquez les manchons de vison de la plus haute qualité, vous trouverez invariablement une bande de poil brun foncé de chaque côté de la bande plus pâle. Le vison n'a qu'une seule bande foncée, mais le fourreur, pour ajouter à la beauté de la fourrure, fait une double bande en coupant la peau en morceaux qui semblent des plus étranges aux personnes non initiées.

"Les imitations de fourrures populaires sont si nombreuses et augmentent avec tant de persistance que le fourreur le mieux informé doit quelquefois faire tout ce qu'il peut pour le découvrir. La fourrure à haut prix la plus populaire est la zibeline russe et quand cette fourrure est véritable et de première qualité, elle coûte six fois autant que l'hermine. Les meilleures imitations de cette fourrure coûteuse sont les zibelines de la Baie d'Hudson et les "baum marten" teintes dont aucune n'est à bon marché. Ces deux fourrures paraissent bien et font une bonne durée. Il y a aussi ce que l'on connaît sous le nom de zibeline du Sud. Cette fourrure est à bon marché, mais n'est pas belle, elle est faite de la fourrure d'une sorte de chat commune dans le Sud.

"Le lynx noir a plusieurs imitations; parmi les meilleures sont le chat lynx ou le lynx de Russie. De bons spécimens de ces imitations sont difficiles à découvrir sauf par comparaison; ils ne sont ni aussi doux ni aussi brillants que le lynx véritable. Le vison a aussi de nombreuses imitations. Le vison russe est de la fourrure de marmotte teinte et les rayures foncées sont appliquées au moyen d'un pinceau. Ceci peut se découvrir en écartant le poil des rayures; on voit alors que la couleur ne s'étend pas jusqu'à la peau. Il y a aussi le vison d'eau et le vison japonais, ce sont des peaux de rat musqué teintes, mais d'une manière si adroite que le marchand expérimenté s'y trompe souvent. En règle générale, le poil du rat musqué est plus court que celui du vison, de sorte qu'en achetant du vison, il est bon d'insister pour avoir une fourrure épaisse. Le vison mélangé est du vison réel qui paraît aussi bien que le vison ordinaire, bien qu'il ne dure pas autant et qu'il vaille à peu près la moitié moins; il est teint, mais on peut s'en apercevoir en soufflant pour séparer le poil et on voit alors que la peau même a été teinte.

"La belette blanche est l'imitation populaire de l'hermine. Il est si difficile de la distinguer de l'hermine véritable que je ne crois pas qu'un amateur sur cent puisse faire la différence. Les imitations d'hermine à bon marché sont rarement offertes comme fourrure véritable. Comme la fourniture de renard blanc ne correspond pas à la demande, il faut être prudent quand on en achète. La meilleure imitation est faite au moyen de la fourrure peignée du mouton du Thibet. Quand la laine de cet animal a été blanchie et redressée, elle est très belle, mais il ne faut pas porter cette fourrure par un temps humide. Si elle devient humide, elle revient à son état frisé naturel. Il faut la repeigner avec soin. La grande majorité des fourrures de renard argenté est en réalité une imitation faite au moyen de peau de lièvre belge. Le renard argenté est un caprice de la nature et quand on prend réellement un de ces renards, on le vend à un prix fabuleux. On trouve plus de véritables renards argentés dans les muséums où ils sont exhibés



LES SEULS s'ajustant parfaitement, en réels cheveux humains. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Les seuls filets invisibles tenant bien les cheveux en conservant les effets gracieux de la coiffure, la douceur et la regularité des traits.
Exigez les filets "**Tidy-Wear**" avec les *cheveux tendus* au bas du filet.

5 Tailles	R20	R22	R23	R24	R26	10 Nuances
	Moyen	Grand	Extra Grand	Couvre-tête	Fine Maille	

ROSENWALD FRERES, Fabricants
LONDRES, PARIS, VIENNE

SPÉCIALITÉ: Filets Cheveux, Crépons divers, Rouleaux, etc.
Seuls représentants au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.
Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto.
525 rue St-Paul Montréal.

ETOFFES À COSTUMES D'ÉTÉ

Homespuns jolis et frais—faits pour le confort pendant les chaleurs, le style et la beauté chaque jour. Un bon assortiment est en stock, mais des ordres donnés de bonne heure procurent le meilleur choix.

☞ Donnez-nous de vos nouvelles.

Les voyageurs sont maintenant en route avec les nouveaux modèles pour l'automne–tweeds et worsteds. Les choses les plus belles que nous ayons jamais offertes.

☞ Ne manquez pas de les voir.

HEWSON WOOLEN MILLS
LIMITED
AMHERST, N. E.

Chapeaux

Casquettes

Chapeaux de Paille

POUR LE Printemps 1910

¶ Les marchandises que nous tenons sont à la dernière mode. Ce sont des marchandises qui se vendront. Notre nouvel assortiment d'échantillons est très complet, et nous espérons que VOUS ne manquerez pas de les examiner.

¶ Nos voyageurs seront en route sous peu, Écrivez-nous un mot s'ils ne vont pas vous voir à leur dernier voyage, car nous ne DÉSIRONS pas VOUS MANQUER.



Swift Copland & Co.,
LIMITED.
MONTREAL.

comme curiosités, qu'on n'en vend pour articles d'habillement. L'imitation en lièvre belge est souvent vendue cinquante fois plus que sa véritable valeur.

"L'astrakan est à peu près la seule fourrure qui ne soit jamais imitée. Bien que les vêtements en astrakan puissent être assemblés en pièces, ils sont en fourrure réelle et ceux faits de déchets sont facilement découverts. Les pattes du mouton de Perse sont souvent employées comme "broadtail". La fourrure est courte et a un effet moiré ressemblant beaucoup au "broadtail". Si un marchand est honnête, il vendra cette fourrure comme pattes de mouton de Perse et expliquera que la cherté du vêtement est causée par le travail nécessaire pour assembler la multitude des pièces. Le caracul a plusieurs imitations, mais toutes si pauvres qu'elles peuvent être découvertes facilement.

"La fourrure le meilleur marché, celle qui fournit la matière pour la plupart des imitations, est la fourrure du lapin commun qui existe en France et en Belgique Quand cette fourrure est vendue comme lapin, on peut avoir un bon tour de cou pour deux dollars, mais on en fait des imitations d'un si grand nombre de fourrures à haut prix qu'on peut rarement se la procurer sous son vrai nom. Une imitation de seal, "near-seal", est faite au moyen de lapin, mais on la vend rarement comme fourrure véritable de seal. Il y a un moyen infaillible de la reconnaître. Le "near-seal" est noir partout, tandis que le seal est nuancé d'un brun foncé au sommet du poil jusqu'à un brun pâle à la partie inférieure

"Quand on achète des fourrures, il est bon de se procurer la sorte qui devient à la mode. Vous êtes certain que cette fourrure se portera trois ans sans être démodée. Les fourrures sont trop coûteuses pour beaucoup de femmes pour changer chaque saison. De sorte qu'on peut compter sur une fourrure populaire ayant au moins une vogue de trois ans. Il y a toujours une fourrure devenant à la more, une en haute faveur et une autre qui passe de mode.—(The Buyers' Magazine.")

LA FOURRURE DE RENARD NOIR

D'après les trappeurs du Nord du Canada, aussi bien qu'aux yeux de la noblesse russe, il y a qu'un animal qui prime tous les autres, c'est le renard noir, dont la fourrure est hautement estimée. Cinq pelleteries parfaites en moyenne de ce rare animal à fourrure sont apportées du Nord, chaque année et, dans de rares années, les trappeurs en livrent jusqu'à dix ou douze, bien que des milliers d'hommes fassent du métier de trappeur leur gagne-pain et que le Canada seul fournisse annuellement plus de 100,000 peaux de renards.

Le renard noir ne diffère du renard rouge que par la couleur, la peau de ce dernier se vend environ $2; il ne diffère également que par la couleur du renard gris, dont la fourrure d'hiver a une valeur de $150 à $400. Mais quand un chasseur peut prendre un renard noir et le dépouiller sans abîmer sa fourrure, il est sur d'obtenir $800 à $1,500 pour son trophée. Non seulement chaque peau de renard noir est achetée aussitôt prise, mais une douzaine de nobles Russes ont payé des agents pour voyager tout l'hiver dans le Nord de l'Amérique, visitant les fermes éloignées, les chantiers de bois abandonnés, oû l'on peut avoir aperçu un renard noir timide et fugitif.

Au cours des vingt dernières années, un certain nombre d'hommes riches, propriétaires de chasses gardées, ont dépensé de fortes sommes d'argent dans l'achat de renards vivants qu'ils mettaient en liberté dans des terrains enclos. Peut-être qu'un jour un éleveur habile ou fortuné obtiendra un jeune renard noir ou qu'il capturera un couple de renards noirs vivants, qui donneront naissance à une progéniture, ce qui jettera l'alarme dans les rangs des chasseurs de renards noirs.

Celui qui arrachera à la nature le secret de la production des renards noirs est assuré de richesses incalculables et pourra se faire adorer de la noblesse russe, qui semble vouloir sacrifier une richesse énorme au plaisir de porter des pelisses en renard noir d'Amérique.



LES INDIENNES PERSES

Le consul des Etats-Unis à Tabriz, en Perse, fait la description suivante des indiennes ou calicots perses employés pour rideaux de portes ou de fenêtres, pour dessus de tables et de couches de repos, et pour tentures, dit "Textile American".

Les pièces les plus grandes sont longues de 20 pieds et larges de 3 ou 4 pieds; d'autres mesurent 6 pieds sur 5, il ya encore beaucoup d'autres dimensions. La toile de coton qui doit recevoir des impressions est manufacturée à Ispahan, bien que le produit étranger lui soit préféré. Les dessins sont souvent exquis; ils représentent des fleurs, des paons à la queue en éventail, des amandiers, l'arbre de vie (avec ou sans feuilles), des léopards, des éléphants, des lions, et des scènes de chasse, dans lesquelles les chasseurs sont en train de tirer des flèches contre des sangliers ou des gazelles; des scènes guerrières extrêmement grotesques; de gros hommes sur de petits chevaux hors de proportions, se pourfendant avec de grands sabres, fendant en deux le corps de leur adversaire; d'importants événements de l'histoire nationale et une infinité d'autres dessins intéressants. Dans le Nord-ouest de la Perse, ces indiennes sont généralement appelées "kalamkars" et on peut parfois s'en procurer à un prix aussi bas qu'un dollar la verge carrée. Bien que le nom sous lequel on les désigne signifie travail à la plume, un stylet est employé seulement pour tracer les lignes délicates, quand le dessin principal a été produit par la méthode de l'impression sur blocs.

Le bloc en bois dur porte en relief le dessin qui est répété fréquemment sur la même pièce.

Un bloc ne sert que pour une couleur ; il faut donc employer de nombreux blocs pour compléter le dessin. Les pièces de toile de coton sont d'abord immergées dans la matière contenue dans les intestins de moutons; on les fait sécher et on les lave, puis on les maintient un certain temps dans une solution de noix de galle. Après quoi on les fait sécher au soleil. Pour obtenir un liquide colorant noir, on met et on garde de vieux clous rouillés plusieurs semaines dans de l'eau qu'on agite de temps à autre; on soutire l'eau, on y ajoute une petite quantité d'huile de ricin et d'alun et on fait bouillir jusqu'à consisance pâteuse; on applique cette pâte sur le bloc. Pour la couleur rouge, on fait bouillir de l'argile d'Arménie et de l'alun avec de la gomme d'abricotiers ou d'autres arbres contenue dans de peits sacs en mouseline. Les dessins, pour la plus grande partie sont en noir et en rouge.

Pour le bleu, on fait bouillir une pâte d'indigo et de l'eau, et on y ajoute de la potasse, de la chaux et du sirop de raisin. Le bleu est généralement appliqué à chaud. Le principal ingrédient pour la couleur jaune est la peau de grenade bouillie avec de l'alun.

Après l'application des couleurs, la toile de coton doit être lavée, étendue au soleil et fréquemment arrosée pendant un mois. Ce procédé assure des couleurs indélébiles. Quand on emploie des teintures à l'aniline, presque invariablement les couleurs s'effacent. Des manufactures en Russie et ailleurs en Europe, produisent maintenant des indiennes à dessins perses, et quelques-unes de ces indiennes sont même introduites en Perse. Les indiennes perses de France ont obtenu une notoriété assez grande.

Un marchand n'a absolument rien à faire avec un procès, quel qu'il soit. Les seuls qui tirent profit des procès sont les avocats.

LES MODISTES

sont invitées à visiter notre immense magasin quand elles seront à Montréal. Nos stocks de

Rubans, Tissus pour Voilettes et Accessoires de Modes
leur plairont,

Les modistes se rendant à Toronto à l'occasion des exhibitions de modes sont invitées à aller voir nos commodes salles d'échantillons.

Edifice Carlaw,
Rue Wellington.

Greenshields Limited
MONTREAL



PANTALONS en une variété immense pour **ouvriers** et pour **gentlemen.**
CHEMISES de toutes sortes ponr l'Automne et l'Hiver.
OVERALLS pour toutes les classes de **Mécaniciens**
COATS BLANCS et **Cache-Poussière** de magasin.

ROBERT C. WILKINS
MONTREAL

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

Voilà ce qui fait un article de vente forte et soutenue.

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

"Ceetee"

est un sous-vêtement de la qualité absolument la plus haute, annoncé d'une manière extensive. Nous disons à *vos clients* tout ce qui concerne "CEETEE." La demande existe — êtes-vous prêt à y faire face? "CEETEE" est fait dans toutes les grandeurs et tous les styles, en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, en Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement est garanti irrétrécissable.

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company
OF GALT, LIMITED
Galt, - - Ontario

Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Elastiques s'ajustant parfaitement.

Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :
4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,
Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"
et dans toutes les longueurs désirées.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.
Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :
W. B. STEWART
EMPIRE BUILDING.
64 Wellington St. West. *TORONTO, ONT.*

BLOUSES POUR L'AUTOMNE

L'intérêt qui s'est manifesté en faveur des blouses en toile, genre tailleur, pendant le printemps et l'été, encourage le manufacturier à penser que ce même genre sera en grande faveur en automne. Des préparatifs sont faits en conséquence, dit "Dry Goods Economist."

La seule question qui semble troubler le manufacturier de blouses au sujet des styles d'automne est celle des manches. Ceci s'applique plus aux blouses de fantaisie qu'aux blouses genre tailleur. Dans les styles chemisette, particulièrement, on a confiance en la manche unie, dessinant le bras, finie par une manchette étroite. Mais quand le manufacturier s'écarte de ce genre de manche, il est quelque peu embarrassé.

Longues manches pour les premières lignes d'automne

En ce moment rien n'indique qu'on apportera un changement à la manche simple, de longueur entière. Cette manche doit donc apparaître dans les lignes du début de l'automne. La mi-saison amènera peut-être quelques nouveaux genrbes de manches.

Le seul changement qui soit encore suggéré est le passage de la manche simple à la manche légèrement bouffante au coude ou au poignet.

On a vu des manches de ce type sur quelques-uns des modèles de la dernière partie du printemps, faits par de grands couturiers parisiens.

Changement possible plus tard

On parle aussi de faire revivre les styles Louis, ce qui peut avoir une signification intéressante au point de vue de la longueur des manches des modèles de la fin de l'hiver et du commencement du printemps 1910.

Toutefois, ces changements sont encore trop peu définis pour offrir quelque intérêt commercial. Tous les principaux acheteurs des maisons de détail locales expriment une entière confiance en la manche de toute longueur pour l'ouverture du commerce d'automne.

Garnitures en dentelle Irlandaise

Le sentiment général est que le commerce n'en a pas encore fini avec la dentelle irlandaise comme garniture, pour les blouses en toile dans les genres tailleur et de fantaisie. Les premières, c'est-à-dire la blouse genre tailleur, avec garniture en véritable dentelle irlandaise, sont la plus haute nouveauté.

En ce moment, les blouses de cette catégorie sont l'objet d'une forte demande de la part de la clientèle de haute classe à New-York.

Les principaux grands genres de la fin d'une saison peuvent d'habitude être pris comme une bonne base pour la production de marchandises d'un caractère plus général pour la saison qui suit immédiatement.

Cela indiquerait que les véritables dentelles irlandaises doivent figurer comme garniture des modèles en lingerie en 1910.

Blouse "Middy" en toile

Un des genres spécialement élégants de la saison d'été est la blouse "middy", une copie de la blouse portée par les marins du Gouvernement. Ces blouses ont eu un grand succès, elles ont remplacé celles du genre Peter Pan, qui promettaient de se vendre si bien au début de la saison.

Toutefois, la blouse tailleurs a attiré tellement l'attention du commerce de détail local, que l'autre style est négligé à dessein.

LE BRAID DE PAILLE POUR CHAPEAUX

En 1898, presque tout le commerce du braid de paille se faisait par l'intermédiaire des anciennes maisons établies à Chefoo, en Chine; mais depuis l'achèvement du chemin de fer de Tsingtau, à l'intérieur de la province, et avec l'amélioration des facilités de transport du braid qui en est résultée, le commerce s'est entièrement dirigé vers Kiaochow, de sorte que Tsingtau est maintenant le plus grand marché du braid de paille en Chine.

La paille généralement employée dans la province de Shantung est de la paille de blé. La culture du blé y est faite de la même manière depuis des centaines d'années.

Les marchands de paille vendent leur paille aux tresseurs, soit comme pièces entières de paille de la qualité requise, soit fendue en lanières. Pour fendre la paille, on emploie de petits couteaux grossièrement faits, ayant une pointe d'environ un pouce de longueur, que l'on insère, et on fend ainsi aisément la paille en deux, quatre ou sept morceaux d'égale longueur.

Le tressage du braid se fait dans certains districts de Shantung et spécialement dans le district de la Rivière Sha, connu sous le nom de "district Sha ho". On dit que la qualité de la tresse est grandement affectée par la température et la disposition d'esprit des tresseurs, de sorte que l'on fait une qualité supérieure en été, quand les tisseurs peuvent rester dehors au soleil. En hiver, quand le froid extrême de Shantung force le peuple à rester à la maison, le braid peut être affecté par la fumée des lampes, les feux de charbon de bois, etc. Le fait que toutes les pailles doivent être humides pendant le tissage affecte aussi la manufacture, car pendant les mois d'hiver secs et froids, il est plus difficile de manipuler les pailles.

Un tissage de paille fendue de 0.394 à 0.434 pouce de largeur demande un travail de deux jours au tisseur ordinaire pour une pièce de 60 verges de longueur, tandis qu'un braid plus fin (0.197 à 0.236 pouce) prend cinq ou six jours. Le braid est vendu entièrement au pied chinois (14.1 pouces anglais) par les tisseurs aux courtiers.

Les marchands chinois de l'intérieur, dans les grandes villes des districts où le braid est manufacturé, font leurs achats aux tisseurs et préparent les marchandises pour les vendre aux acheteurs étrangers.

Ces marchands envoient des courtiers dans tout le district pour faire des contrats pour la fabrication des braids requis, ainsi que pour acheter les stocks qu'ils peuvent se procurer. Ce braid acheté varie en longueurs de quelques pieds à plusieurs verges et sont triés par qualités et couleurs. Les braids varient, en largeur, de 0.118 pouce, ce qui est probablement le braid le plus fin que l'on puisse faire, à 1.181 pouce ou plus. Il est paqueté en balles et couvert d'une natte en paille; une balle contient 240 pièces et le paquetage coûte environ 25 cents or par balle. Le braid fendu, le plus dispendieux de tous, est emballé dans des caisses contenant 480 pièces et l'emballage coûte 90 cents or.

Pendant le temps que le braid est entre les mains des marchands du haut pays, on lui fait subir un procédé de blanchiment. Pour cela on le suspend dans de petites salles hermétiquement closes, où on l'expose pendant un jour ou deux aux vapeurs de soufre brûlant dans des boîtes en fer-blanc spécialement préparées à cet effet.

L'art complet du blanchiment n'a jamais été découvert par les Chinois, et de grandes quantités de braid de paille exportées de Chine sont envoyées en Angleterre pour y être reblanchies. Le grand centre du commerce du braid de paille en Angleterre est Luton, petite ville du Bedfordshire, à quarante milles de Londres.

Avant l'ouverture du port de Tsingtau par les Allemands, presque tout le braid de paille employé sur le continent était expédié à Londres, quelquefois reblanchi à Luton et réexpédié sur le continent; mais à présent, la plupart du braid destiné au continent y est expédié directement de Tsingtau.

Du braid de paille est parfois expédié de Chine directement aux Etats-Unis, puis envoyé à Luton pour le blanchiment et réexpédié aux Etats-Unis; mais la méthode la plus usuelle employée par les acheteurs américains consiste à expédier le braid qui a besoin d'être reblanchi di-

rectement à Londres; après le blanchiment le braid est expédié aux Etats-Unis, de Londres ou de Liverpool et figure dans les statistiques des douanes américaines comme braid d'origine britannique.—(The Buyers' Magazine).

LA SERICICULTURE A MADAGASCAR

La sériciculture est pratiquée depuis longtemps à Madagascar. Bien que la date d'introduction du ver à soie soit difficile à fixer, on admet généralement que c'est du temps de Laborde que furent faites les premières éducations. Il y aurait donc au moins une quarantaine d'années que les Malgaches commencèrent à produire de la soie.

On trouve trois à quatre races différentes des vers anciennement introduits; il est difficile de savoir si ces races appartenaient à des espèces polyvoltines ou monovoltines, puisque, grâce au climat, elles devaient, même issues d'espèces monovoltines, devenir polyvoltines après quelques éducations. Mais on peut affirmer que les vers introduits appartenaient à des races très vigoureuses qui, malgré leur retour à l'état primitif par suite du manque de soins, ont encore conservé actuellement toute leur résistance. Assurément les résultats qu'en obtiennent les indigènes sont très mauvais; les cocons n'ont plus aucune des qualités nécessaires à la culture, ils sont très pauvres en soie et mal formés, ce qui en rend le dévidage pratiquement impossible.

La plupart du temps les éleveurs ne retirent qu'un nombre dérisoire de cocons par ponte; la majeure partie des vers meurent avant d'avoir achevé leur travail, ce qui ne peut surprendre lorsque l'on voit dans quelles conditions défectueuses sont faites les éducations, et si l'on réfléchit que les graines ne sont l'objet d'aucune sélection. Il est étonnant qu'un résultat même minime soit obtenu, et on ne peut l'attribuer qu'à la rusticité des races.

Ces mêmes espèces reprises à la station de Nanisana ont donné, après quelques sélections successives, des cocons qui sont aussi beaux que ceux des autres races introduites plus récemment; ces résultats prouvent bien qu'elles ont conservé, malgré leur dégénérescence, une grande partie de leur rusticité première.

Jusque dans la fin de 1899 l'industrie séricicole était restée entièrement entre les mains des indigènes; le gouvernement général, distrait par d'autres préoccupations, n'avait pu s'y intéresser. Ce fut seulement dans les premiers mois de 1900 que l'on commença les premières tentatives. Elles furent faites par M. Ormières, alors chef de la province de Tananarive.

Bien que depuis longtemps on élève des vers à soie, la production n'a pas beaucoup progressé; elle ne dépasse pas annuellement 10 tonnes de cocons pour tout Madagascar, avec même une légère tendance à diminuer. Cette diminution de la production est certainement due aux résultats trop médiocres qu'obtiennent les indigènes avec leurs graines, qui étaient jusqu'à cette année à peu près seules employées. Nanisana, unique établissement de grainage, ne distribuait, en effet, pas plus de 45,000 à 50,000 cellules par an, alors qu'il s'en employait au minimum 250,000 à 300,000.

Au début, sous l'impulsion administrative, les indigènes s'adonnèrent avec une réelle ardeur à la sériciculture: il s'ensuivit une augmentation sensible de la quantité de cocons produits, mais après trois ou quatre années d'élevage fait sans soins et avec des graines mauvaises, les maladies envahirent tout le pays; les récoltes devinrent de plus en plus aléatoires et le découragement s'empara de nombre de sériciculteurs qui abandonnèrent la culture du ver à soie.

A Madagascar la question du mûrier est au moins aussi importante que celle de l'élevage proprement dit, car on éprouve de grosses difficultés pour en établir des plantations un peu étendues. Cet arbre n'est pas très exigeant au point de vue du climat, puisqu'il pousse bien dans tout le midi de la France et dans des régions tropicales telles que celles de Tamatave. On peut donc dire que tout Madagascar lui convient, sauf peut-être quelques régions froides de l'Ankaratra, où les arbres souffrent des gelées, ce qui ne les empêche d'ailleurs pas de vivre, mais nuit à la production des feuilles.

La sécheresse qui caractérise le climat du Centre est également nuisible à la production foliacée, et, chaque fois qu'on le pourra, il sera utile de s'assurer la facilité d'irriguer le mûrier. Grâce à l'irrigation on peut obtenir avec des variétés bien choisies des feuilles un mois plus tôt.

En résumé, la sériciculture par l'indigène peut prendre dans le centre de Madagascar un véritable essor et l'on peut, en quelques années, faire de Madagascar un pays producteur de soie.

Ici la question se pose comme en France; les grandes entreprises séricicoles donnent en général des résultats peu brillants, les petites éducations familiales ont presque toujours réussi et ce sont à peu près actuellement les seules pratiquées.

L'avenir séricicole dépend presque entièrement de l'administration centrale. Plusieurs mesures ont été prises qui ont eu une répercussion heureuse; les agents placés dans les provinces ont pu faire une bonne propagande; un arrêté a permis d'enrayer dans la mesure du possible l'envahissement des maladies; les sélections de Nanisana, encore inachevées, ont déjà donné des graines de races saines et rustiques. Mais ces mesures sont encore incomplètes; il faut encourager d'une manière efficace cette industrie naissante par des primes judicieusement données; assurer les graines nécessaires en créant en temps voulu des établissements secondaires de grainage qui aideront Nanisana dans sa tâche trop forte; faciliter la désinfection des locaux chez les indigènes; assurer l'écoulement des cocons en établissant une filature dès que la production dépassera les besoins locaux.

LES STOCKS D'OR

Si l'or rend heureux, les hommes du vingtième siècle sont parvenus à un état de félicité dont leurs ancêtres n'ont jamais pu envisager la possibilité. Le Bureau statistique des Etats-Unis vient de nous renseigner sur l'intensité de notre bonheur, dit la "Gazette Commerciale".

Pendant la dernière décade, le stock non monnayé de métal jaune s'est accru de moitié; il a doublé en vingt-cinq ans. Depuis la découverte de l'Amérique, il a été extrait pour 13 milliards de dollars d'or; comme les experts évaluent le stock actuellement existant à 11 milliards, 2 milliards auraient disparu sans laisser de traces. Serait-ce en Espagne, pays des trésors enfouis, qu'il faudrait chercher ces milliards évanouis?

Le Bureau américain prétend que les Etats-Unis possèdent les plus grandes quantités d'or. Voici ses évaluations pour les riches communautés internationales:

	Dollars
Etats-Unis	1,613,000,000
Allemagne	1,044,000,000
France	926,000,000
Russie	917,000,000
Royaume-Uni	565,000,000
Autriche-Hongrie	303,000,000
Italie	258,000,000
Australie	158,000,000
Egypte	140,000,000
Argentine	140,000,000
Turquie	132,000,000
Indes	113,000,000
Japon	96,000,000
Canada	66,000,000
Brésil	51,000,000

Il s'agit ici des seules quantités monnayées. Même avec cette réserve, la statistique officielle américaine ne peut prétendre, à notre avis, à une approximation relative. Les rangs occupés par le Royaume-Uni et par la France indiquent qu'il n'existe aucune corrélation étroite entre la richesse nationale d'un pays et son stock d'or monnayé.

Un quart du métal jaune extrait depuis la découverte d'un nouveau continent provient des mines américaines.

Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est celui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.



(TISSUES & DRYGOODS)

SEPTEMBRE 1909.



The McCall Building,
236 à 246, 37ème rue Ouest, - - - NEW YORK.

¶ Cet édifice couvre une superficie de six lots de la cité et a une hauteur de dix étages en plus du soubassement, Chacun des onze planchers contient un espace de plus de 10,000 pieds carrés. L'édifice entier est employé exclusivement à la manufacture et à la vente des célèbres **Patrons et Publications de Modes McCall.**

¶ Des centaines des principaux marchands du pays visitent cet édifice annuellement. C'est une révélation pour la plupart d'entre eux. Ils voient l'organisation de patrons la plus parfaite au monde. Ils voient plus de 600 personnes travaillant comme une unité, dans les conditions les plus modernes et les plus favorables, pour produire et distribuer les patrons en papier pour robes, les plus **élégants,** les plus **simples** et les plus **exacts**—les **Patrons McCall.**

¶ Nous aimerions que **vous** nous rendiez visite, M. le Marchand. Nous ferons que cela en vaille la peine pour vous. Si, pour une raison quelconque, vous ne pouvez pas venir, écrivez-nous au moins pour avoir plus de renseignements sur nos marchandises et nos méthodes d'affaires. Dans l'un ou l'autre cas, l'obligation sera pour nous et non pour vous. Que nous fassions affaires ou non avec vous, vous apprendrez **pourquoi les Patrons McCall se vendent beaucoup plus que les patrons en papier de toute autre marque en existence.**

¶ Le bureau et la manufacture McCall canadiens, bien établis, l'établissement de Patrons le mieux outillé et le plus vaste qui existe dans le Dominion, fait qu'il est possible d'offrir aux marchands canadiens les célèbres Patrons et Publications McCall concernant la mode avec **tous** les avantages de **termes, prix, livraisons,** etc., dont jouissent les commerçants des États-Unis.

¶ *ECRIVEZ DES MAINTENANT pour obtenir des échantillons gratuits et des renseignements complets sur la vente exclusive de nos marchandises dans votre ville et dans le voisinage. Vous n'encourrez aucune obligation sauf celle de considérer la question et de décider de ses mérites.*

☞ *Adressez-vous au Bureau Principal, à NEW YORK.*

The McCALL CO.,

La principale maison de Patrons en Papier d'Amérique.
236 à 246, 37ème rue Ouest, New York.
CHICAGO. SAN FRANCISCO. TORONTO, Canada.

N'EST PAS DANS LE TRUST. N'A DE LIAISON AVEC AUCUNE AUTRE MAISON.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547 Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. X MONTREAL, SEPTEMBRE No 9

L'EXPOSITION DE MONTREAL

Il existe une Association de l'Exposition Industrielle de Montréal, qui a été incorporée par un Acte du Parlement Provincial, sanctionné le 25 avril 1903.

Ce n'est certes pas de la faute des hommes dévoués qui sont à la tête du mouvement pour doter Montréal d'une Exposition annuelle, si les choses ne sont pas plus avancées à l'heure actuelle, mais il est bon de dire qu'elles sont entrées dans une voie nettement définie et pratique.

Les directeurs de l'Association se sont réunis mercredi, sous la présidence de M. Hormisdas Laporte et ont nommé une délégation qui, le lendemain, devait se rendre auprès de Sir Lomer Gouin afin de savoir quand le gouvernement versera à l'Association les $5,000 qu'il lui a promis.

Le Conseil Municipal de Montréal a, de son côté, promis une somme de $10,000 qui doit être versée au fonds de garantie et qui n'a pas été payée.

La Cité de Montréal est également autorisée à garantir les obligations d'emprunt de l'Association jusqu'à concurrence de $600,000 contre une hypothèque sur les terrains et les bâtisses de la future exposition. Jusqu'à présent, l'emprunt n'a pas été contracté et les terrains n'ont pas été achetés.

L'Association se compose de représentants élus par le Conseil de Ville de Montréal; le Board of Trade; la Chambre de Commerce; la ligue des Hommes d'Affaires; le Conseil des Arts et Manufactures; l'Association des Hôteliers. Y sont aussi représentées: Dix des sociétés d'agriculture des environs, toutes les compagnies de chemins de fer, y compris le Pacifique Canadien, le Grand-Tronc et la Compagnie des Tramways; l'Association de l'exposition hippique; l'Association des Manufacturiers Canadiens; les municipalités suburbaines; la Cie de Navigation Richelieu & Ontario; la Halle aux Blés; l'Association des Arts; l'Association des Marchands de Provisions, etc. Et parmi ses directeurs se trouvent quelques-uns des négociants et industriels les plus influents et les plus connus de Montréal. Le ministre de l'Agriculture du Canada et celui de la Province de Québec en sont les présidents honoraires.

Le succès de l'Exposition annuelle à Toronto peut donner une indication de ce qu'il est permis d'attendre ici.

Dans les six dernières années, les bénéfices nets de l'exposition de Toronto forment un total de $236,271.65, soit près d'une moyenne de $40,000 par an.

Nous n'hésitons pas à dire que cette somme est loin de représenter tout le bénéfice qu'en a retiré Toronto dont l'exposition est visitée annuellement par environ 750,000 personnes.

Mais, de ces profits, une partie est consacrée à de nouvelles bâtisses et l'autre partie est versée au Trésor de la Cité. Les terrains, qui couvrent maintenant une superficie de 200 acres, servent, sauf pendant la période d'exposition, de parc public, dont Montréal a grand besoin.

L'exposition de Toronto, en 1907, a dépensé $161,391.24; son revenu a été de $203,265.08 et il en est résulté un profit net de $41,873.84. En dehors de la somme dépensée pour le personnel et les travaux par l'exposition même et qui donnent de l'animation aux affaires, on peut s'imaginer quelle impulsion peut donner au commerce une exposition qui attire 750,000 personnes dépensant en moyenne $2 et $3 chacune au bas mot.

Encore, ne sont-ce pas tous les avantages qu'une ville retire de son exposition. Il s'établit, alors que l'exposition est ouverte, des relations d'affaires qui persistent ensuite et laissent des traces durables au profit du commerce et de l'industrie de la Cité.

Il n'est besoin que d'un peu d'émulation et d'esprit civique de la part des habitants de Montréal pour qu'ils aient leur exposition annuelle et que cette exposition obtienne un plus grand succès même que celle de Toronto.

Montréal offre maints avantages pour une ville d'Exposition: elle est la métropole commerciale du Canada, le point terminus de la navigation océanique; son port est devenu un port modèle au point de vue de l'agencement et de l'outillage pour un trafic intense; son parc de la montagne et les promenades des environs sont un attrait pour tout étranger; elle est d'un accès facile par voie ferrée et par eau; ses hôtels offrent aux voyageurs tout le confort voulu, leur nombre s'accroît et les plus spacieux s'agrandissent. D'année en année, la ville augmente en population, devient plus attrayante et il ne manque pas de gens qui viendront souvent suivre ses progrès.

Haut les coeurs! afin qu'en 1910 Montréal commence la série de ses expositions annuelles!

LE DEBUT EN AFFAIRES

Il y a quelques jours, un jeune homme d'une vingtaine d'années se présentait dans le commerce de gros dans le but de faire connaissance avec ses futurs fournisseurs.

Notre jeune campagnard avait le dessein, en effet, de s'établir. Sa mère lui avait avancé quelques centaines de piastres et il voulait, disait-il, "courir sa chance" en affaires.

Mais qu'allez-vous faire, lui demanda un de ses fournisseurs en perspective, avec trois ou quatre cents piastres? Vous n'irez pas loin.

Oh! répondit le jeune homme, je ne veux pas monter une grosse affaire, je veux simplement "runner" une "petite business."

—Vous avez raison, avec un petit capital comme le vôtre, vous ne pouvez réellement entreprendre qu'une bien petite affaire, car vous ne pouvez pas compter obtenir beaucoup de crédit, puisque vous-même vous apportez si peu en affaires,

Mais, ajouta-t-on, vous devez avoir quelque expérience en affaires. Chez qui avez-vous été employé avant de songer à vous établir?

—Mais nulle part. Est-ce qu'il faut avoir de l'expérience en affaires pour "runner" une "petite business" comme celle que je veux faire? Je pense bien que je saurai m'en tirer.

—Avez-vous au moins suivi un cours commercial?

—Mais non. A quoi cela me servirait-il pour les petites affaires que je veux faire?

—Voulez-vous un conseil, mon ami? Si vous avez l'intention de vous établir, commencez d'abord par faire votre apprentissage du commerce auquel vous vous destinez. Faites des économies que vous ajouterez aux quelques centaines de piastres que votre mère consent à vous donner et alors vous vous établirez dans de meilleures conditions. Si vous ne suivez pas mon conseil, il se passera peu de mois avant que vous ayez mangé l'argent de votre mère et que vous soyez en faillite.

Ce que nous venons de raconter là d'une façon succincte, n'a pas été imaginé à plaisir. L'histoire est vraie.

Les agences mercantiles publient périodiquement des tableaux indiquant le nombre des faillites survenues pendant une période de trois, six mois et un an; ainsi que les causes ayant provoqué ces faillites.

Le nombre des faillites pour insuffisance de capital, d'une part, et pour incompétence en affaires, d'autre part, est considérable. Cela n'a rien de surprenant, car trop de gens s'imaginent encore qu'il suffit d'ouvrir boutique pour garnir son magasin de marchandises, le crédit devant suppléer au défaut de capital.

Il faut noter que le crédit ne s'obtient qu'à bon escient et contre garanties. Un fournisseur ne demande pas toujours des garanties matérielles à son client, il se contente le plus souvent de garanties morales. Un jeune homme qui débute dans les affaires, sans capital pour ainsi dire, qui n'apporte que quelques centaines de piastres "empruntées" et qui ne connaît absolument rien du commerce qu'il entreprend, n'offre aucune garantie ni matérielle, ni morale et ne mérite aucun crédit.

Parmi les commis qui nous lisent, il en est peu, s'il en existe, qui ne songent à s'établir quelque jour. Ces commis acquièrent actuellement l'expérience nécessaire à la conduite de leur future entreprise et nous espérons pour eux que cette expérience sera aussi complète que possible au moment de leur établissement.

Mais nous croyons devoir les mettre en garde contre trop de hâte à réaliser leurs voeux. La question n'est pas simplement de s'établir au plus tôt, mais de s'établir avec toutes les chances de réussite possible. Mieux vaut rester commis quelques années de plus et partir du bon pied avec un capital suffisant pour débuter.

Toutes les branches du commerce sont plus ou moins encombrées et pour réussir maintenant, il faut être mieux armé qu'il n'était nécessaire autrefois. On n'accorde de crédit qu'aux hommes d'affaires sérieux et ce n'est être ni sérieux, ni hommes d'affaires que de s'embarquer dans une entreprise qu'on ne connaît pas et avec un capital notoirement insuffisant.

LE MARQUAGE DES MARCHANDISES A EXPEDIER

Quand vous placez des ordres pour des marchandises qui doivent être expédiées par une compagnie de transport, insistez pour que l'expéditeur adresse les paquets d'une manière convenable et qu'il évite les abréviations.

L'expéditeur qui se fie à des initiales ou des signes quand il marque la marchandise qu'il expédie attire des ennuis à sa firme et à lui-même, au consignataire et aux compagnies de transport. Les caisses, les boîtes, les "crates", les paquets, les marchandises de toute sorte et de toute description devraient être marqués lisiblement de manière à éviter tout délai et toute perte probables.

Les maisons de vente en gros et les maisons manufacturières qui manquent de se conformer aux instructions explicites données pour l'expédition en ce qui concerne le marquage des marchandises et l'adresse, s'apercevront que leurs réclamations, en cas de manquement et de perte par suite de délais, seront traitées légèrement par les compagnies de chemin de fer et autres compagnies de transport. Certaines compagnies refusent d'accepter des colis qui ne sont pas marqués simplement et complètement du nom et de l'adresse du consignataire.

Les acheteurs peuvent aider à s'assurer une bonne livraison en donnant des instructions détaillées pour l'expédition. Toutefois, il est bon de se souvenir que l'expéditeur qui comprend et surveille de près son département peut très souvent indiquer la voie que devra prendre une consignation pour l'expédier avec avantage et économie.

Les marchandises marquées clairement sont livrées plus rapidement que celles qui ne portent pas d'instructions claires.

Le commis qui s'objecte à faire une chose parce qu'il n'a pas été engagé pour cela, a bien des chances de n'avoir pas d'avancement.

* * *

L'expérience montre que le succès est dû moins aux aptitudes qu'au zèle. Celui qui réussit est celui qui se donne corps et âme à son travail.

LE CREDIT

Aucun facteur n'est aussi nécessaire que le crédit dans le commerce et aucun facteur n'est aussi nécessaire que la franchise pour obtenir du crédit.

Il est relativement facile d'obtenir du crédit une première fois, mais l'art consiste à maintenir ce crédit.

Le jeune homme qui dit: "Je ne désire pas de crédit, j'achète et je vends au comptant," fait une erreur. Il est bon de payer promptement, mais n'établissez pas un système de paiement au comptant, car plus tard, quand vous demanderez du crédit, vos créanciers penseront que quelque chose va mal.

Ménagez-vous du crédit, que vous en ayez besoin ou non. Le crédit est une bonne publicité et une aide fréquente.

Mettez un délai raisonnable au paiement de vos factures, mais ne manquez pas de les payer.

Quand vous recevrez une lettre brève, brutale, vous demandant un règlement, allez voir votre créancier, fixez une date de paiement, et tenez votre engagement.

Ne déclarez pas la somme que vous désirez payer, à moins que vous ne soyez sûr de pouvoir la payer. Mais indiquez la date exacte du paiement et ne manquez pas à votre parole.

Supposez qu'un homme vous doive $100, que vous lui réclamiez cette somme et qu'il vous dise: "Voici $10 en acompte; tel jour je ferai un autre versement et, aussi souvent que je le pourrai, je vous paierai quelque chose jusqu'à ce que ma dette soit entièrement acquittée." Vous ne vous fâcherez pas contre cet homme, voyant que ses intentions sont bonnes et qu'il fait de son mieux.

Tant que votre créancier obtient de vous quelque chose chaque fois qu'il vous écrit, cela le maintient en bonnes dispositions.

Si vous devez plus que vous ne pouvez payer avec l'argent liquide dont vous disposez, faites des paiements au pro rata à tous vos créanciers. Ecrivez une lettre dans laquelle vous direz que rien ne vous plairait plus que d'envoyer un chèque pour le montant total de votre dette, que ce paiement prouve votre bonne volonté et vos intentions loyales.

Restez en contact personnellement avec vos créanciers. Parlez-leur de vos plans et de vos projets. Dites toujours la vérité.

Il y a du sentiment en affaires. Les créanciers sont gens de coeur et animés de bonnes intentions.

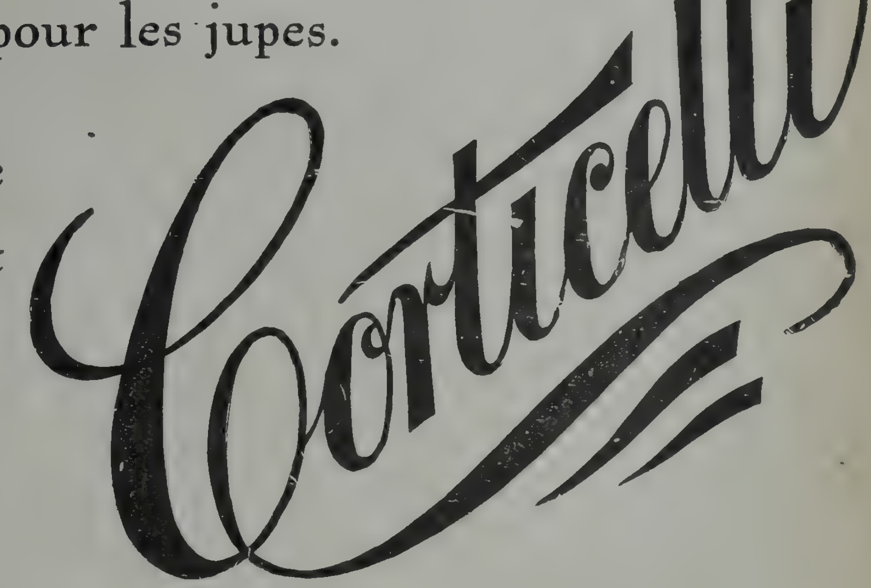
Ils apprécient les relations amicales et spécialement la reconnaissance. Ne croyez pas un mot de ce dicton absolument contraire à la vérité. "Il n'y a pas de sentiment en affaires."

Ne vous fâchez pas quand on vous réclame de l'argent. Admettez que vous êtes en retard dans vos paiements et



Il n'y a qu'une seule protection qui soit la meilleure pour les jupes.

N'acceptez pas de marchandises dont le vendeur dit qu'elles sont tout aussi bonnes.



Demandez des renseignements sur notre Service de Modes Européennes pour les Couturières.

CORTICELLI SILK COMPANY, LIMITED.

Bureau Principal : St-Jean, Que.

Adressez-vous au bureau le plus rapproché.

SALLES DE VENTE:
22 rue Ste-Hélène. MONTREAL.
24 et 26 rue Wellington Ouest, TORONTO.

399 rue Cordova, VANCOUVER.
56 rue Albert, WINNIPEG.
91a rue York, SYDNEY, N. S. W.

dites à votre créancier que, pour compenser votre lenteur, vous avez une bonne mémoire, que vous savez apprécier les choses et que quelque jour vos achats seront beaucoup plus considérables; ceux qui sont vos amis maintenant en auront certainement le bénéfice quand le moment viendra où vous n'aurez plus besoin de faveurs.

Une conversation franche, honnête a la plus grande importance. L'homme qui accorde du crédit se souvient de l'homme sincère et prend son compte sous sa protection. Il s'intéresse à votre succès quand ce succès a lieu.

Il arrive souvent que le débutant en affaires trouve le plus facilement du crédit dans une banque ou chez un petit manufacturier. Il est plus facile d'entrer en relations avec le petit créancier qu'avec le gros financier indépendant.

La grande banque pèse tous ses actes. Elle exige des garanties. Votre compte dans une grande banque n'est qu'un détail accidentel, et le caissier est froid et insensible.

La petite banque vous accorde plus de temps et d'attention, elle s'intéresse davantage à vous et se souvient de vous mieux que la grande banque.

Evitez de mauvais compagnons. Vous ne pouvez pas aller aux courses, offrir des dîners arrosés de vins fins et inspirer confiance à vos créanciers.

Vous devez vous montrer digne de la confiance qu'ils ont en vous. Il est de votre devoir, cela fait partie du contrat, d'être franc et digne de confiance.

Chaque fois qu'un homme chargé de faire des recouvrements se fâche, allez à lui et faites-lui un paiement quelconque; il se calmera.

Soyez reconnaissant. Ne craignez pas d'exprimer souvent votre gratitude.

Quand vous êtes revenu à une bonne situation financière, ne quittez pas ceux qui ne vous ont pas abandonné.

Rappelez-vous que le crédit est basé sur la confiance en l'individu plutôt que sur son compte en banque.

N'entrez pas dans des arguments grossiers ou des discussions. Soyez honnête. Jouez franc jeu. Restez calme. Pliez pour vaincre. Rejetez toute pensée de vengeance.

Quand une maison de commerce ne vous traite pas bien, rongez votre frein jusqu'à ce que vous puissiez vous mettre en relations avec quelque autre bonne maison. Dites franchement à celle-ci la cause de votre changement.

Le crédit est un subside, qui met en bonne situation le commerçant actif.

L'usage ou l'abus du crédit détermine le succès ou l'insuccès d'un homme.

Maintenez votre crédit et si plus tard vous échouez, votre passé sera en votre faveur.

Si vous vous livrez à des manoeuvres malhonnêtes, malheur à vous quand vous échouez.

Rappelez-vous ces choses avec soin. Restez en contact avec vos créanciers, tenez vos promesses, donnez des acomptes quand vous ne pouvez pas payer entièrement, soyez actif, honnête, ayez de bonnes fréquentations, ne soyez pas un "sport". Si vous mettez en pratique ces maximes, on vous offrira de l'aide, au lieu de vous en refuser.

DE L'ORIGINE DE LA PUBLICITE

En considérant quel rang élevé la publicité moderne occupe et comme elle est devenue une nécessité impérieuse de la vie actuelle, on pense involontairement aux moyens pénibles et primitifs que devaient employer nos pères lorsqu'ils voulaient louer une maison, demander un domestique ou emprunter de l'argent. A Londres — ainsi raconte J.-B. Williams dans un article publié au "Nineteenth Centudy" sur le service des annonces londonien d'autrefois — l'organisation d'offices de publicithé date de l'année 1857; cependant, on trouve déjà l'origine de ceux-ci en 1637, quand Charles Ier accorda à un capitaine nommé Robert Tunes, le privilège d'organiser un bureau auquel pouvaient s'adresser les messieurs ne retrouvant pas quelque chose de leur propriété; ensuite, les femmes voulant savoir si leur mari vivait encore ou s'il était déjà mort, etc. Mais le capitaine Tunes mourut peu après, — probablement dans la guerre civile, — et le bureau fondé par lui resta vingt ans dans un état embryonnaire. En 1657, quelqu'un, dont on ne rapporte pas le nom, s'appropria les idées du capitaine Tunes et ouvrit à Londres pas moins de huit offices de publicité qu'il appela "Offices of public advice". Le but que poursuivit ce précurseur anonyme de nos courtiers d'annonces était émis dans un prospectus imprimé qu'il mit en circulation par milliers d'exemplaires. Celui qui voulait vendre ou acheter quelque chose inscrivait son nom dans une liste déposée au bureau en désignant exactement la chose qu'il offrait ou désirait. En payant une petite somme, il obtint le droit de voir figurer son nom, outre l'offre ou la demande, plusieurs fois l'une près de l'autre dans une feuille d'annonces; cette dernière qui s'appelait "The Public Adviser", parut tous les mardis, la première fois le 12 mai 1657. Elle se composait de 16 pages in-quarto, coûtait un penny et ne contenait que des annonces ou des nouvelles analogues. Elle rapportait la liste des maisons à louer, des indications sur l'arrivée ou le départ des diligences mettant Londres en communication avec la province, la liste des vaisseaux attendant un chargement, des offres et des demandes d'emplois, etc. Cependant, les Newbooks, comme on appelait alors les journaux, commencèrent aussi à faire paraître des nouvelles. Le premier fut imprimé au mois d'avril 1647. Marchamont Nedham inséra quelques annonces dans son "Mercurius politicies". Mais le vrai organisateur de la publicité, comme nous la comprenons, fut Olivier Williams, qui acheta le privilège royal à la veuve du capitaine Tunes et institua plusieurs bureaux d'annonces dans la City.

(Le Moniteur de la Cordonnerie.)

FAITES BON ACCUEIL AUX CLIENTS

S'il est un élément dans un magasin qui aide à la vente des marchandises, c'est ,après de bonnes marchandises et de bons prix, le bon accueil fait aux clients par les commis. Tout vendeur vous dira qu'il est deux fois plus facile de vendre un article à des clients lorsque ceux-ci sont de bonne humeur; aussi la première chose à faire est de les mettre aussitôt que possible dans cet état d'esprit agréable, s'ils n'y sont pas déjà et, s'ils y sont, il faut tâcher de les mettre encore de meilleure humeur. Quelques paroles de bienvenue valent une douzaine de saluts cérémonieux, qui font que le client pense qu'il vous a interrompu à un moment précieux de vos occupations, qu'il a mis le pied sur quelque terrain défendu ou mieux, que le commis attend dans l'espoir que quelque autre vendeur sera obligé de servir le client.

Cette manière de faire est un bien mauvais moyen de conserver la clientèle. Le client qui sent que sa présence est un ennui, se décide bientôt à faire ses achats ailleurs; mais lorsque le vendeur s'avance rapidement à sa rencontre avec un accueil aimable, une impression favorable est immédiatement créée.

Il faut avoir soin de ne pas exagérer votre accueil amical. Si vous connaissez un peu les divers membres de la famille, il est bon de vous informer d'eux, mais n'envoyez pas vos respects à une personne de la famille, sans être absolument sûr qu'elle est toujours de ce monde. Une erreur de ce genre ne ferait que prouver votre affectation en la matière.

Si, pour quelque raison, une personne juge à propos d'attendre un peu après avoir fait ses achats, le même élément de bonne humeur devrait subsister et tous les efforts devraient être faits pour que cette personne se sente la bienvenue.

Le client est l'hôte du magasin. Si vous avez été bien élevé, vous savez comment on doit traiter un hôte. Traitez-vous les gens qui entrent dans le magasin, comme si vous désiriez personnellement qu'ils reviennent?





Beaver à long poil, importé, en bleu velum avec remplis de velours aéroplane et ailes de diverses couleurs.



Collerette en Renard argenté.





Toque habillée en nuances wistarie. Calotte drapée de ruban, passe en braid chenille et aile de fantaisie de diverses couleurs.







Combinaison pie en braid chenille avec plume noire de fantaisie doublée de blanc et cabochon en jais.

LES MODES A PARIS

Le correspondant à Paris du "Dry Goods Economist" écrit ce qui suit à la date du 19 août 1909:

Les expositions des grands couturiers indiquent une saison où les modes sont le plus mélangées et le plus confuses qu'on ait encore vues. On peut trouver presque



Jabot en net et dentelle avec noeud de soie chiffonnée.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto.

tout dans les sélections offertes par les maisons de modèles. On aurait dit que les créateurs de modes étaient eux-mêmes incertains et s'en remettaient à leurs clients du soin de décider des styles.

D'une manière générale, les styles Louis dénotent les tendances de la mode. Dans certaines maisons ces styles sont très accentués; dans d'autres leur influence est moins marquée, mais dans toute on voit ces genres en plus ou moins grand nombre. La tendance semble être davantage aux styles Louis XIV et Louis XV qu'au style Louis XVI. Cela semble naturel puisque les règnes des deux premiers rois furent longs et brillants et fournirent une ample matière à l'adaptation de la mode, tandis que le règne de Louis XVI fut relativement court.

On trouve des indications de l'idée Moyen-Age dans toutes les maisons moins importantes, mais très peu ou pas du tout dans les quatre grandes maisons de Drécoll, Paquin, Callot et Chéruit. Il faut remarquer que certains acheteurs sont enclins à appeler Moyen-Age la jupe courte et droite; mais cette dénomination est impropre, bien que cette jupe donne la ligne des hanches au moins en avant.

Plusieurs points de similitude se font voir dans presque toutes les collections.

Les corsages et les manches sont d'un seul morceau, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de couture à l'épaule. Cela forme la longue ligne tombante de l'épaule

On fait un grand usage de tissus et de dentelles arrangés en berthe ou en effet de fichus, dans ce cas le matériel ou la dentelle couvre la jonction de la manche et du corsage.

Les robes ont la ligne de taille définie, ordinairement par une ceinture en satin.

La ligne de taille est à peu près à sa place normale bien que la taille normale soit raccourcie plutôt qu'allongée. L'attention est appelée sur cette particularité, parce que beaucoup d'acheteurs appellent cette nouvelle ligne de taille "la taille longue" en contraste avec la taille courte ou taille Empire qui l'a précédée. Ce



Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto.

n'est réellement pas une taille allongée.

On remarque, dans beaucoup de robes, la réapparition de la courte jaquette faisant partie du costume.

Presque toutes les vestes indépendantes sont longues.

Les robes et les paletots avec l'ampleur réduite vers le coude-pied sont en évidence.

Les plissés sont de nouveau employés.

On se sert beaucoup de dentelle, particulièrement de chantilly et de point de Venise.

Les draperies sont plutôt plus serrées que pendant la dernière saison.

Drécoll offre la plus belle collection que la maison ait jamais eue depuis des années. Sa ligne est particulièrement heureuse dans les petites robes trotteuses qui sont en grand nombre. Les costumes de cette maison offrent un changement radical en ce que les paletots ont une longueur qui varie de la longueur à la taille jusqu'à 36 et 42 pouces.

Un costume d'une simplicité sévère en gros drap gris a une jupe parfaitement unie, légèrement ample, et un paletot uni, demi-longueur, dont les basques ont la coupe godet. La garniture de ce costume est formée de rangs de piqûres.

Une autre robe très remarquable est en serge bleue, le paletot venant à la taille en avant seulement, où il finit sous une ceinture en satin noir. En arrière le paletot a une queue droite qui pend par-dessus la ceinture jusqu'à trois pouces au-dessous de la taille. Le costume est garni de braid et d'étroites bandes de fourrure.

La maison Drécoll et plusieurs autres maisons importantes montrent des modèles du genre blouse russe Les meilleurs de ces genres sont des paletots-costumes demi-longueur, avec les garnitures russes typiques de braid et de bandes de fourrure.

Un certain nombre de paletots longs ont aussi une tendance au genre russe.

Les couleurs de Décoll sont toutes sombres; la teinte prunelle est peut-être la plus populaire dans cette maison; viennent ensuite le vert et le gris Oxford.

Les modèles de Chéruit sont d'une simplicité extrême, cette année. Tous ses paletots sont courts et tous, y compris les paletots indépendants et les paletots de fourrure, sont à devants fuyants à partir de la ceinture ou un peu en dessous.



Nouveau col stock avec long jabot.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto.

La maison Chéruit emploie des couleurs plus claires que les autres; ces couleurs tendent aux teintes or et beige.

Chez Paquin, l'ampleur des jupes et



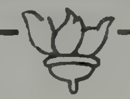
Sous-Vêtements Pen-Angle

Nous désirons simplement vous rappeler qu'il est temps de commander un fort approvisionnement de sous-vêtements de pesanteur moyenne, particulièrement des Lignes Pen-Angle en Laine Naturelle, qui sont les plus forts articles de vente dans tout le Dominion. Donnez un ordre à votre fournisseur.

Penmans, Limited, Paris, Canada.

Les Tissus Harris

Paraissent bien, et ont une bonne durée.



¶ Nos nouvelles Etoffes à Robes et à Costumes vous tenteront d'en acheter. Les Echantillons de Printemps sont maintenant offerts par

HECTOR PREVOST,
710, rue St-Hubert, - Montréal.

HARRIS & CO., LIMITED
ROCKWOOD, --- --- ONT.

Absolument sans rivaux

Voilà le verdict de tous ceux qui ont porté les

Faux-Cols en Caoutchouc
ARLINGTON "CHALLENGE"

C'est la meilleure imitation qui soit faite d'un faux-col en toile.
Il a de l'élégance et de la durabilité.

NOUS MANUFACTURONS AUSSI :

Peignes de Toilette, Peignes Fins,
Anneaux Martingale, Boucles Genre Harnais,
Supports de Cols.

Demandez un échantillon du "Challenge."

The ARLINGTON COMPANY OF CANADA, Ltd.

54-56, AVENUE FRASER
TORONTO

Agent pour l'Est:
DUNCAN BELL,
301, rue St-Jacques, Montreal.

Agents pour l'Ouest:
JOHN A. CHANTLER & CO.,
8 et 10, rue Wellington, E., Toronto.

des paletots est assemblée près du coude-pied; c'est-à-dire qu'une jupe qui a quelque ampleur à la ceinture et tombe presque droite est coulissée vers le pied et garnie de bandes ordinairement en braid et en fourrure, de manière à produire un effet de pouf long plutôt restreint de la taille à l'ourlet.

Cette même idée est reproduite sur tous les plus beaux manteaux, y compris ceux en fourrure.

La maison Paquin a une autre particularité, cette année, pour les collets et les revers, ces derniers allant presque jusqu'à la taille. Les collets affectent de nombreuses formes fantaisistes, la ligne en arrière étant rarement de la forme ordinaire; elle est en pointe ou d'une forme irrégulière, attrayante et souvent complétée par un col droit.

La majorité de ces paletots de costumes de Paquin a une longueur trois-quarts, bien qu'il y en ait de plus longs.

Les modèles de Callot offrent la même tendance à l'étroitesse près des pieds, mais cette étroitesse n'est pas aussi marquée que dans les modèles de Paquin. Pour les robes du soir, Callot nous ramène le pli Watteau, souvent en chiffon tombant des épaules.

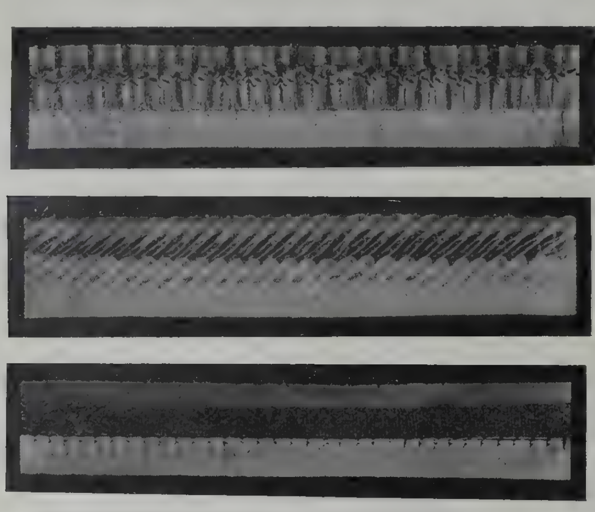
Les modèles de cette maison sont plus prononcés et plus radicalement nouveaux peut-être que tous ceux exhibés en ce moment à Paris. Non seulement les styles sont des innovations, mais beaucoup d'arrangements de garnitures, boutons, etc., sont exclusivement nouveaux pour cette firme.

Deux modèles à crinoline, c'est-à-dire à effet de crinoline, sont en montre. Les plissés sont employés nombreux. Cette maison fait un grand usage de dentelle noire, de nombreux modèles étant faits entièrement de cette matière.

Paquin expose aussi deux modèles à effet de crinoline, et presque toutes les maisons de costumes, y compris Drécoll et Jeanne Hallée, emploient l'effet ample de jupe plissée. Ces jupes sont produites en taffetas changeant et quelques-unes en crêpe de Chine. Des plissés en dentelle Chantilly produisent un bel effet.

Pour les robes du soir, le corsage d'une étoffe attaché à la jupe d'une autre étoffe est une mode nouvelle en haute faveur. Ce n'est qu'une des formes de la combinaison des deux étoffes, qui est si populaire dans les lignes nouvelles. Cette combinaison se fait en corsages en dentelle crème avec jupes en satin blanc; en corsages brochés or avec jupes en broché de velours; en corsages en chiffon avec jupes en crêpe de Chine ou satin. En fait, cette combinaison se retrouve dans les productions de toutes les maisons et dans presque tous les genres possibles.

Beaucoup de maisons de costumes ont une tendance à produire un très léger effet de blouse dans les corsages. Dans



Nouvelles fronçures pour l'automne.

Modèles de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto.



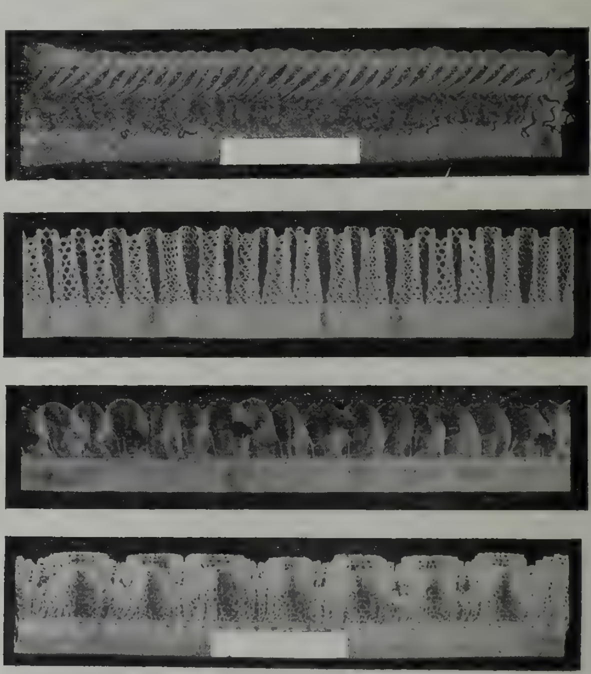
Noeud nouveauté.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto.

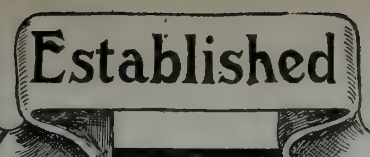


Col stock, forme nouvelle avec jabot.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto.



Modèles de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto.





1890

La maison de merceries pour hommes la plus vaste au Canada.

Nos onze voyageurs sont maintenant en route avec des échantillons que vous devriez voir.

"Des Marchandises bien Achetées sont a Moitié Vendues."

¶ Les marchands de merceries pour hommes qui se servent de nos vastes stocks comme de leur source principale d'approvisionnement prouvent chaque jour la vérité de cette déclaration.

¶ Les bons achats-- en fait de merceries pour hommes-- sont représentés au plus haut degré dans le commerce de nos clients. Ce sont les hommes qui obtiennent la plus forte part des bonnes choses-- les hommes qui sont le mieux a meme d'offrir une valeur exceptionnelle a leurs pratiques.

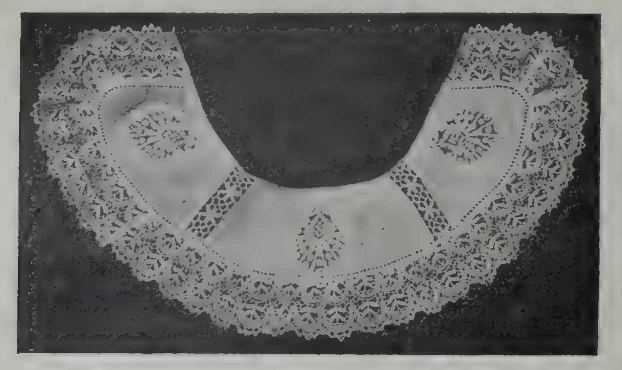
¶ Rappelez-vous que nous avons tout en fait d'articles pour hommes-- Sous-Vetements, Chaussettes, Robes de chambre, Peignoirs, Manteaux pour la pluie, Parapluies, Chemises, Faux-Cols, etc.

Matthews, Towers & Company

MONTREAL, CANADA.

certains cas, cette ampleur légère s'étend en arrière aussi bien qu'en avant.

Callot a toujours fait des tailles aisées, mais plusieurs autres maisons ont adopté ce genre, cette année, bien que celui-ci ne soit pas général.



Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd., Toronto.

La seule chose qui se retrouve dans toutes les collections exhibées cette semaine à Paris est la combinaison du bleu Annonciation et du noir. On la voit dans toutes les lignes de vêteemnts pour le soir, l'après-midi et même pour les robes de rue, mais plus fréquemment dans les deux premières lignes.

L'emploi de bandes de fourrure comme garniture a aussi la sanction de toutes les maisons de Paris. Les bandes de fourrure au bas des jupes ou des manteaux sont très bien représentées. Les costumes du soir et de l'après-midi sont améliorés par un peu de fourrure, si peu que ce soit. Une bande étroite dessine le contour du décolletage ou des emmanchures, ou bien finit la manchette au poignet, le costume ne portant nulle part d'autre ornement en fourrure.

Les cols de robes sont hauts et sans pointes. Une nouveauté de Drécoll consiste en un collet en ruban satin blanc, finissant la guimpe ordinaire en net.

La maison Jeanne Hallée emploie des guimpes entièrement en net de couleur, formant ainsi un beau contraste de couleur dans le costume. D'habitude les manches ont une manchette ou une partie qui la complète en net ou en chiffon de la même couleur.

Paquin emploie une guimpe et des manches d'un seul morceau de satin dont la couleur fait contraste avec celle du corsage. Le chiffon et le crêpe de Chine sont les matériaux en faveur pour les corsages séparés.

Les principaux tissus employés sont les suivants: nouveautés en fin poil de chameau et en zibeline deux tons; draps à rayures fines, velours nouveaux en quantité, tissus jacquard, crêpes de Chine brochés, crêpon de soie pesant, gaze de velours rayé, popelines changeantes et peluches lourdes.

On emploie beaucoup le velours de toutes sortes, seul et en combinaison avec d'autres tissus. Les velours unis, les velveteens et les corduroys sont très en évidence.

Le nouveau velours moiré qui, en noir, ressemble beaucoup au "baby lamb", est adopté par Paquin et plusieurs autres maisons. Une autre nouveauté est le velours crêpon, avec une côte grosse, irrégulière.

Les velours à pois polka, particulièrement en noir et blanc, sont élégants, et



Modèle de D. McCall Co., Ltd., Toronto.

les brochés de velours, comprenant les magnifique velours de soie brochés or, sont à la portée des personnes qui désirent payer un prix double pour un costume modèle.

La peluche est employée en combinaison avec le drap dans de nombreux costumes et, dans la nuance brune foncée, elle ressemble presque au "seal". On remarque des demi-jupes faites de cette peluche, fixées à du drap et portés avec des jaquettes entièrement ou en partie en peluche.

Les couleurs foncées, telles que prunelle, bleu foncé au point d'être presque noir et brun foncé également presque noir, sont en faveur. La maison Paquin continue à employer les nuances pourpre et cerise et fait aussi un grand usage du vert émeraude vif.

Un détail remarquable dans les nouvelles couleurs est l'emploi du gris comme accessoire de garniture; cet emploi a beaucoup lieu à la manière à laquelle on était accoutumé pour le noir. On remarque des touches de gris sur les magnifiques nuances prune et sur beaucoup des nouvelles nuances bleues; en somme le gris produit un effet excellent sur chacune des nouvelles couleurs et est ainsi employé par chacune des grandes maisons de modèles.

Un établissement de confection de robes, à Boston fonctionnant entièrement par l'électricité, a un coupeur électrique pouvant couper d'un seul coup 250 épaisseurs de drap, une machine à coudre les



Modèle de D. McCall Co., Ltd., Toronto.

boutons qui coud 3,000 boutons par jour, une machine à faire les boutonnières qui en fait 400 par jour, des machines à coudre les manches, à faire les remplis, les blouses et les jupes, faisant 1800 à 3500 points par minute.

Au Commerce : *SEPTEMBRE*

Indiennes de Crum.

Réservez vos ordres jusqu'a ce que vous ayez vu notre assortiment de patrons.

Le prix du "Tissu Standard de Crum" *est plus bas, cette saison, malgré l'avance sur le marché du coton.*

Avec nos échantillons d'Indiennes de Crum, nous offrons aussi un vaste assortiment d'Indiennes a plus bas prix, ainsi que des Mousselines a Robes, Ginghams a Robes, Toiles a Robes, et une variété de Nouveautés d'Eté en Cotonnades.

¶ Des échantillons de ces marchandises seront entre les mains de nos VOYAGEURS à une date rapprochée.

John McDonald & Co., Limited

Toronto.

M. J. O. TREMPE, 207, rue St-Jacques, Montréal.

M. D. FONTAINE, 77, rue Church, St-Roch, Québc.

M. J. H. CARSON, (Cowansville,) Cowansville.

L'ART DE L'ACHETEUR

Des gens se demandent souvent pourquoi de grandes maisons de commerce paient de hauts salaires à des acheteurs, quand presque n'importe qui peut acheter des marchandises, puisque tout ce qu'il y a à faire consiste simplement à commander des marchandises que l'on pense devoir se vendre ou qui sont sur le marché en ce moment.

Toutefois ces personnes commettent une grave erreur, dit "Buyers' Magazine", car les achats constituent un art, et une grande responsabilité incombe à l'homme qui doit engager sa réputation ou celle de quelqu'un d'autre. Il est peu d'agents acheteurs, qui n'éprouvent une certaine timidité après avoir placé un ordre, à moins que ces agents n'aient de l'expérience et ne connaissent bien l'article qui fait l'objet de leur transaction. Même quand un acheteur connaît bien ce qui se vendra, il est nerveux quand il a engagé sa responsabilité en donnant un ordre, si les marchandises qu'il a achetées se vendent à des prix à peu près convenables. La raison en est probablement que l'acheteur sait qu'il y a un certain aléa dans toute affaire. Un marchand peut être certain de ses dépenses, mais non de ses ventes. Tout dépend de ses rentrées et c'est à lui de les effectuer et de les améliorer. C'est là que se manifeste l'art de l'acheteur, et une légère négligence dans ce sens met souvent un homme dans une difficulté sérieuse.

L'expérience prouve qu'aucun homme ordinaire ne peut prévoir ce que le public achètera, parce que des articles tentent le public de tant de manières différentes. Une chose que l'acheteur pense devoir être une bonne ligne de vente et bien digne du prix qui en est demandé, ne se vendra parfois pas du tout; il faut donc exercer un soin extrême dans l'achat de nouvelles marchandises.

Tout commerçant sait que le public acheteur est très capricieux; aussi quand un article particulier est produit, quand le marchand essaie de vendre quelques-uns de ces objets et s'aperçoit que leur vente est facile, il est souvent tenté d'un acheter une quantité qui lui reste pour compte pendant des mois et quelquefois des années.

L'art de l'acheteur consiste à se tenir à la hauteur de la demande, sans la dépasser. Une demande soudaine pour un article spécial est souvent excessivement trompeuse. Le marchand sait seulement qu'il vend la marchandise; il ne peut pas naturellement connaître les causes des ventes qui peuvent être complètement différentes de celles qu'il imagine. Mettant de côté le plan adopté par certaines personnes qui s'arrangent pour qu'une demande persistante ait lieu dans un magasin pour un certain article et qui entrent alors en scène avec la chose en question, alors que le commerçant est fatigué de perdre des ventes, la vente de trois ou quatre articles l'un après l'autre ne devrait pas induire le détaillant en erreur.

Il arrive fréquemment que des objets ne faisant pas partie de ceux qui se vendent couramment, se vendent par couples, mais c'est là une de ces coïncidences qui se produisent dans toutes es branches du commerce; il peut se faire aussi que les deux clients acheteurs se connaissent ou que l'un a recommandé à l'autre l'article en question. Le détaillant pense que ces marchandises particulières se vendent et en commande une bonne quantité, ce qui a souvent pour résultat d'encombrer ses rayons d'un stock invendable.

Bien que cela ne soit pas communément reconnu, les affaires d'un détaillant dépendent beaucoup de ses achats, car des achats inconsidérés lient les mains du marchand d'une manière qui ne peut manquer de causer beaucoup d'ennui et des regrets inutiles. Il n'y a peut-être pas de plus grand reproche à faire à un marchand que de lui indiquer une quantité de marchandises qui ne se sont pas vendues. Elles perdent une grande partie de leur valeur à ses yeux et, quoique en mains depuis longtemps, elles ne sont pas l'objet du soin et du respect que leur coût justifie. En termes de métier, les choses qui ne se vendent pas, ne sont pas bonnes, quelle que soit leur valeur intrinsèque et, comme en général, le détaillant a placé dans son commerce un capital simplement suffisant pour faire marcher ses affaires grâce à un prompt renouvellement, il ne peut pas immobiliser des marchandises qui seront un poids mort et entraveront les progrès de ses affaires. Il faut qu'il ait de la variété, mais il est souvent entraîné à acheter plus que ce dont il a besoin afin d'obtenir un escompte supplémentaire. On attache peut-être trop d'importance à ces escomptes dans le commerce de détail. Ils ne sont pas à délaigner, mais si, pour obtenir une légère réduction du prix d'un article, il faut en prendre une quantité et la garder pendant des mois, l'avantage de cet escompte est bientôt perdu, parce que l'argent consacré à l'achat des marchandises pourrait se renouveler plusieurs fois s'il était employé dans une autre direction.

Le grand art de l'acheteur consiste à être toujours maître de la situation et, pour maintenir cette position, le détaillant devrait faire ses achats dans un aussi grand nombre que possible de maisons, en admettant que les conditions d'achat soient également bonnes partout. En règle générale, il vaut beaucoup mieux partager une somme de $200 en trois ou quatre parties et la répartir entre divers fournisseurs que de placer cette somme chez un seul fournisseur, à moins, bien entendu qu'on ne soit à même de payer comptant. Le capital du détaillant est d'habitude placé dans son établissement, et ce détaillant conserve très peu d'argent inactif. Il met en banque ses rentrées et paie ses comptes à mesure qu'ils se présentent à tour de rôle.

Mais il ne connaît pas toujours la situation de ceux avec qui il traite. Si donc, pour quelque raison, une firme juge nécessaire d'exiger un paiement hors de son tour et s'il lui a donné une bonne commande, un certain déplacement d'argent a lieu et le marchand est gêné par la demande; fréquemment il se tourmente et se met dans un état tel qu'il ne peut plus administrer ses affaires avec ce sang-froid qui, aux époques de calme temporaire dans le commerce, est des plus essentiels pour son avenir. Beaucoup d'hommes se mettent dans la difficulté de cette manière, tandis que, si la commande a été divisée et si son montant est relativement faible, le détaillant peut facilement payer; d'autre part, les maisons de gros ne sont pas aussi inquiètes au sujet du paiement.

Pour cette raison, il faut déconseiller les comptes élevés, car tout ce qui compromet la situation du détaillant doit être évité. Il y a des hommes qui limitent leurs comptes à $50 et restent ainsi toujours maîtres de leurs affaires. Ceux-là sont, bien entendu, dans un commerce relativement peu important, mais le principe s'applique proportionnellement à tout le commerce.

On rencontre souvent des hommes qui n'achètent que ce qui leur plaît personnellement et ne se procurent jamais quelque chose qui ne convienne pas à leur goût. Ces hommes ont un esprit très borné, car un commerçant est, avant tout, un distributeur et ne peut se permettre d'avoir du goût ou de l'aversion pour telle ou telle chose. Il doit vendre les marchandises que les clients désirent acheter, et son art d'acheteur lui apprend à faire des choix judicieux dans le but de faciliter ses ventes. Avec ce but en vue, il devrait consulter son propre jugement et ne pas faire d'achats suivant le jugement d'autrui. Le marchand ne devrait pas se laisser entraîner trop facilement par d'autres représentants de commerce, parce que ceux-ci se livrent à l'art de la vente, chose bien différente.

L'achat et la vente résument tout l'art commercial; ces deux choses dépendent l'une de l'autre, à un plus haut degré qu'il n'est généralement admis.

Ce qu'il y a de curieux au sujet du commerce, c'est que, tandis que le détaillant réfléchit beaucoup à la vente des marchandises, il fait ses achats sans beaucoup de considération.

D'une manière générale, le stock une fois acheté perd la moitié de sa valeur par une vente forcée. Des marchandises pour une valeur de cinquante dollars, disposées dans un magasin, rapporteront

au bout d'un certain temps soixante-quinze dollars au marchand; mais si ces marchandises étaient remises sur le marché, leur valeur serait bien diminuée.

L'art de l'acheteur consiste à obtenir une aussi grande variété que possible de marchandises, moyennant la mise de fonds la plus faible, à un prix qui permette de faire un profit raisonnable. Le détaillant doit en général jongler avec son capital et le manipuler de manière à lui faire produire un très fort pourcentage. Il essaie de se figurer qu'il est payé pour son travail, mais en réalité, il manipule son argent en servant d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur, et plus il déploie d'habileté dans ce sens, mieux il réussit. Il est donc très essentiel que le marchand fasse bien ses achats, et l'insuccès d'un certain nombre de détaillants à progresser est tout aussi souvent dû au manque d'étude de l'art de faire des achats qu'au manque de capital.

En achetant des marchandises, le marchand devrait se demander si elles se vendront avec le profit qu'il s'est fixé. Dans l'affirmative, il devrait en faire l'essai. Dans le cas contraire, il devrait s'abstenir complètement de les acheter. Cependant, bien des détaillants commettent l'erreur de prendre un petit nombre de ces articles, puis d'en commander une quantité. Le public acheteur s'habitue vite à voir une chose, et quand il la voit dans plusieurs magasins, il est porté à pensé que c'est un article commun. L'acheteur devrait donc être très prudent quand il s'agit d'un article nouveau et ne s'approvisionne qu'au fur et à mesure de ses ventes. A notre époque de production rapide, et de transports faciles, des stocks considérables ne sont pas nécessaires; ils gênent longtemps un homme qui est dans le commerce de détail.

La facilité avec laquelle certains individus paralysent leurs moyens d'action par leurs achats, est étonnante quand on y pense. C'est très bien pour un homme de prendre du stock et d'examiner sa situation, mais il n'aime pas le mot détérioration et cependant il doit admettre la détérioration, s'il achète à tort et à travers. Les lecteurs de cet article, gros ou petits commerçants, se rendraient simplement justice à eux-mêmes, s'ils envisageaient sérieusement cette question et s'ils se demandaient s'ils ont étudié l'art de faire des achats et s'ils se rendent entièrement compte des avantages dont on peut profiter à ce point de vue. C'est un sujet digne de considération, car il vaut beaucoup mieux, en payant un compte, pouvoir dire que la plupart des marchandises portées sur la facture ont été vendues, que d'avoir à penser que la plus grande partie de ces articles est encore en magasin.

UN PRODUIT CUBAIN CONCURRENT DU JUTE

On lit dans un rapport d'un consul des Etats-Unis: "Des préparatifs seraient faits en vue de l'utilisation d'une plante textile récemment découverte à Cuba et poussant à l'état sauvage. Connue sous le nom de "Malva", celle-ci pousse dans l'île en si grande quantité qu'elle était considérée comme nuisible et on employait tous les moyens pour la détruire. En octobre 1908 la création d'une société ayant pour but l'exploitation du "Malva" et l'utilisation de ses fibres pour la fabrication des sacs à sucre fut décidée entre des planteurs importants de canne et quelques membres des sociétés de navigation de l'île. On prejeta l'installation, à la Havane, d'une manufacture possédant un outillage d'une valeur de 700,000 piastres-or. Cette fabrique aura, d'une part, à pourvoir l'île des sacs qui lui sont nécessaires et, d'autre part, à concurrencer sur le marché mondial les fabricants anglais et indiens de sacs en jute. On prévoit que la fabrication des sacs sera entreprise aussitôt que les machines achetées en Angleterre auront été reçues. La production sera d'environ 1,500 sacs par jour et pourra être augmentée selon les besoins."

LE COSTUME MASCULIN

M. S. P. Thornton a présidé la conférence de l'International Union of Foremen Tailors, tenue il y a quelque temps au Regent Street Polytechnic à Londres. Y assistaient des délégués de France, Espagne, Russie, Suède, Belgique, Inde, Australie, Hollande et Nouvelle-Zélande.

Dans son discours, il dit qu'il était intéressant de jeter un regard en arrière sur l'époque où il n'y avait ni action cohésive, ni entente parmi les tailleurs, qui semblaient se soumettre à l'état d'infériorité dans lequel ils étaient considérés par toutes les nations, au point de vue de la puissance et de l'intelligence. Un tailleur n'était que la neuvième partie d'un homme—il n'avait ni courage, ni âme, ni intelligence, c'était une simple excroissance sur le corps politique et il était toléré à regret par le grand seigneur qui lui accordait sa clientèle avec condescendance. Dans la littérature de toutes les nations, le tailleur était diffamé. L'immortel Shakespeare a décrit le tailleur comme un pauvre lambeau d'humanité, et le public témoignait du mépris aux membres d'un corps de métier industrieux qui, pour arriver au succès, devaient avoir l'originalité d'un génie, la sagesse d'un philosophe, l'intelligence d'un inventeur et le tact d'un diplomate.

Continuant l'orateur déclara que, dans le domaine des costumiers pour gentleman, l'Angleterre occupait le premier rang, mais qu'il fallait cultiver une plus grande variété dans les costumes portés par l'homme.

"Le costume masculin est en général très défectueux sous de nombreux rapports et demande une amélioration", dit-il, "c'est une chose naïvement admise par de nombreuses autorités en matière d'habillement, qui depuis bien des années se désolent dans le désert d'une monotonie déprimante. Il n'y a pas assez d'originalité ou de diversité de styles, et les modes masculines de notre époque semblent converger au port universel du costume négligé monotone que l'on voit partout et qui est vendu par quelques-uns de nos costumiers entreprenants de Londres à environ 10s. 6d. Je pense que nos journaux de modes et même les journaux quotidiens devraient consacrer leur principale influence au développement de costumes qui, par la coupe et plus particulièrement par la couleur, feraient disparaître la monotonie disgracieuse et terne du costume actuel."

Il y a en Angleterre environ 30,000 coupeurs qui travaillent; en Grande-Bretagne il y a 2,500 maisons de vêtements en gros et 7,000 maisons de détail, et on estime que 32,000,000 de vêtements sont portés pendant l'année.

Un nouveau verre pour devantures de magasins a été produit en France ; ce verre est pratiquement à l'épreuve des voleurs. Tandis qu'un verre ordinaire, tel que celui qui est employé d'habitude pour les vitrines des magasins de bijoutiers, peut être mis en pièces d'un seul coup d'un maillet recouvert de métal, il est impossible de briser le nouveau verre de cette manière. Au cours d'une expérience, on lança violemment contre une vitrine ayant une glace de ce nouveau verre un gros morceau de fonte; le seul effet fut un petit trou, mesurant un ou deux pouces. Plusieurs coups de révolver furent tirés sur la vitrine, mais celle-ci ne fut pas endommagée, sauf que les balles y pénétrèrent jusqu'à une épaisseur d'un fragment de pouce. Le verre qui offre cette résistance a ordinairement une épaisseur de 7-8 de pouce à 1 pouce. Si on le désire, on peut faire un verre encore plus fort sans diminuer sa transparence.

* * *

D'après un rapport publié par le Département des douanes à Ottawa, les recettes des premiers cinq mois de l'année fiscale terminés le 31 août, se sont élevées à $33,343,610 en augmentation de $4,508,-819 sur la période correspondante de l'an dernier.

Pendant le mois, les recettes des douanes ont été de $5,340,456, en gain de $564,411.

Le commerce de gros et l'industrie se préparent pour une nouvelle période d'activité et de prospérité.

GARNEAU LIMITÉE QUÉBEC

PRINTEMPS 1910.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leur collection d'échantillons pour la saison du PRINTEMPS 1910.

Les lignes suivantes sont quelques-unes des dernières nouveautés Européennes que nous sommes heureux d'offrir à nos clients.

Barathea noir, Mohair silkine, Mohair cordé, Mohair "Permos," Mohair crêpe, Corde "Radium," Soleil cordé, Popelinette, Crêpillé, Plissés, Japosylk Satiné, Corde Bedford, Ottoman, Voile ajouré, Serge rayure, Peau de Gant, Drap demi Sédan, Albatros, Panama, Satin "Directoire," Crapette, Pongée Mercerisée, Drap de laine, Crépoline, Sylkoytaff, Toile à Costume "Ramie," Mousseline de Fantaisie, Lustre deux tons, Roxanas, Bengaline, Eolienne, Clair de lune "Directoire," Ribette, Etc., Etc., Etc. . . . .

Nous devons aussi ajouter que notre collection de Linoléums, Prélarts, Tapis, Carrés, Cotons, Flanellettes, Tweeds, ce qu'il y a de plus nouveau, est au complet.

Nos prix sont très intéressants, et il est de votre intérèt d'attendre nos voyageurs avant de placer vos commandes.

GARNEAU LIMITEE QUEBEC

Salles d'échantillons

Montreal, 242 rue St-Jacques, Chambre No. 2

Ottawa, 111 rue Sparks, Chambre No. 11



Blouses Marque Shield.

D'une des manufactures les plus vastes et les mieux outillées dans l'industrie, qui fabrique SPECIALEMENT POUR NOUS.

Plus de Deux Cents Numéros de Blouses en Linon. . . . . . .

Modèles Exclusifs. Derniers Genres.

Valeurs Spéciales, $4.80, $6.50, $9.00, $10.50, $13.50, $15.00, jusqu'a $33.00 par douzaine. . . . .

Blouses en Net, Dentelle et Soie pour le Commerce de Noel. .

Valeurs Spéciales, $1.85, $2.25, $2,75, $3.00, $3.50, $4.50 jusqu'a $13.50 chaque. . . . . . , ...

¶ Les acheteurs de la premiere heure déclarent sans hésiter que notre ligne est sans égale pour les styles et les valeurs. . . . . .

¶ Nos voyageurs offrent aussi l'assortiment complet de lingerie blanche. . . . . . .

Voyez nos représentants spéciaux.

GREENSHIELDS LIMITED,

Département des Confections. MONTREAL.

Dernières Créations de la Mode



Cette élégante sortie de théâtre en broadcloth rose saumon, est fendue sur le côté. Les deux parties sont réunies sous le bras par des cordonnets et des glands. Du braid est employé comme effet de bordure et, aux coins du manteau, des motifs en braid sont finis par de grosses fleurs brodées en soie rose nuancée.

Dernières Créations de la Mode



Ce costume en serge vert foncé est garni de braid formant bordure et effet de panneaux. Le manteau est long, s'ouvre bas et a de longs revers. Avec ce costume trotteur pratique est un nouveau turban avec calotte en dentelle. La dentelle est posée sur un fond en soie.

NON et encore NON

Qu'est-ce qui fait vendre un modèle?

Est-ce parce que le modèle est simplement "fraîchement arrivé de Paris?"—une mode Parisienne? **NON**

Est-ce parce que c'est un modèle américain, créé à New-York, Chicago, Frisco—ou quelque autre centre métropolitain—quelque production d'un vrai patriote? **NON**

C'est parce que le modèle est attrayant, simple, pratique et suivant la tendance courante de la mode. Et parce que le patron lui-même va bien.

C'EST PARCE QUE C'EST LE PATRON QUE LES FEMMES DEMANDENT.

Ce sont les modèles que nous cherchons à obtenir. **Et nous les obtenons. Nos ventes le prouvent.** Nous ne promettons nullement de nous réformer à l'avenir. Nous nous en tenons à ce que nous avons accompli dans le passé.

Augmentations de ventes du Printemps '09 par rapport à celles du Printemps '08

PAR LES COMMERÇANTS SUIVANTS

D'AUTRES PARAITRONT LA SEMAINE PROCHAINE

S. P. Dunham & Co., Trenton, New Jersey, -	**augmentation**	**54%**
Bry Block Merc. Co, Memphis, Tenn., - - -	"	**74%**
The Dunn Taft Co., Columbus, Ohio, - - -	"	**62%**
John C. Lewis & Co., Louisville, Ky., - - -	"	**115%**
Minneapolis Dry Goods Co., Minneapolis, Minn.,	"	**66%**

Si les ventes du patron que vous tenez n'ont pas augmenté énormément le Printemps dernier par rapport au Printemps précédent, c'est parce que le fabricant ne sait pas le genre de patron que les femmes demandent. Pourquoi attendre qu'il le sache—**et qu'il prouve qu'il a acquis cette connaissance?**

Pourquoi ne pas vous adresser à quelqu'un qui a déjà prouvé qu'il l'avait?

C'est-à-dire à nous. Et si vous n'avez pas de patron, pourquoi ne pas demander un patron reconnu comme bon? C'est-à-dire notre patron.

Standard Fashion Company

12-16 Vandam Street, New York

PARDESSUS RAGLAN

L'étoffe employée pour le pardessus Raglan est un cheviot écossais. Le pardessus est ample sur la poitrine et coupé en genre "Box" ample; les basques se drapent amplement. La longueur pour un homme de stature moyenne est de 48 pouces. Le collet mesure 3 pouces dans toutes ses parties. Les bords ont une double piqûre à 1-2 pouce et les coutures empiètent l'une sur l'autre et sont piquées. Le devant est fermé par 5 boutons, les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les manches sont finies unies ou avec une manchette imitée. La partie arrière a une fente centrale de 18 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	48	"
1e mesure d'épaule	12½	"
2e mesure d'épaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"
Hanches	40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.

De B à C, 1 pouce.

De A à D, mesure de la taille plus 1 pce.

De A à D, longueur totale.

Le point F est à mi-distance entre A et B

Aux points F, B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A E.

De D à G, 1-2 pouce.

Tirez la ligne F G-26.

Placez l'équerre suivant la ligne G-26 et menez la perpendiculaire 26-24.

De H à I, 2 pouces.

De I à J, 19 pouces.

De J à K, 1 3-4 pouce.

De K à L, 3-4 pouce.

M est à mi-distance entre I et J.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire N O.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.

De N à 3, 3-4 pouce.

Le point P est à mi-distance entre H et 3.

De P à Q, 1 1-4 pouce.

Au point Q élevez la perpendiculaire.

De M à V, 7 pouces.

De V à W, 1-2 pouce.

Tirez la ligne A W.

De A à X, 1-6 de la poitrine 41.

Elevez la perpendiculaire X Y.

De O à R, moitié de la taille 34.

Le point S est à mi-distance entre O et R

Le point T est à mi-distance entre N etK.

Tirez la ligne S T U.

De A à Y, et de N à U, première mesure d'épaule plus 1 pouce.

Tirez la ligne U F Z.

De U à 2, 3-8 pouce de moins que de Y à 1.

Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.

Le point 4 se trouve à l'endroit où l'entournure du bras croise la ligne de poitrine.

Menez la perpendiculaire 4-21, 12 pouces.

De 21 à 22, 3 1-2 pouces.

De 21 à 23, 1 pouce.

Tirez les lignes 4-22-27 et 4-23-24.

Ajoutez 3-4 pouce de 4 à 5 et de 24 à 25.

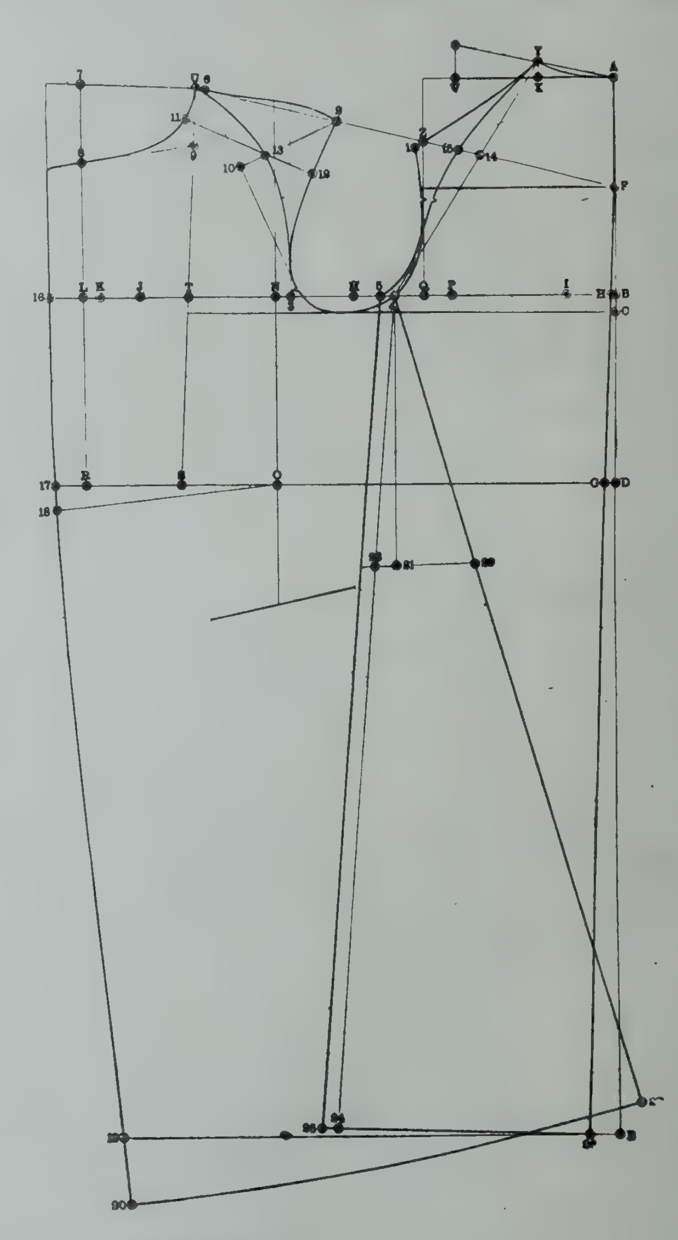
De 19 à 20, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 4 à 27, même distance que de 5 à 25.

Formez le bord et le bas du devant.

Pour former le Raglan procédez de la manière suivante:

Mesurez la circonférnece de l'entournure du bras et remontez du bas de la poitrine jusqu'à l'entaille à 1-4 pouce de l'entournure du bras en arrière. L'entaille d'avant est placée à 1 pouce audessous de la ligne inférieure. Après quoi, mesurez le creux du bras pour le dessus ainsi que pour la partie inférieure de la manche.



Au point U, menez la perpendiculaire à la ligne S T.

Tirez la ligne R L-7.

De 7 à 8, 1-6 de la poitrine 41.

De U à 9, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 9-8 et formez la gorge.

De L à 16, 1 3-4 pouce.

De R à 17, même distance.

De 17 à 18, 1 pouce.

Placez l'équerre aux points O et 18 et abaissez la perpendiculaire; ceci détermine le point 19.

Partie arrière

Tirez la ligne B Y 4, qui détermine le point 14.

De 14 à 15, 1 1-4 pouce.

Formez la partie arrière par la ligne Y-15-5.

Partie avant

De U à 6, 1-2 pouce.

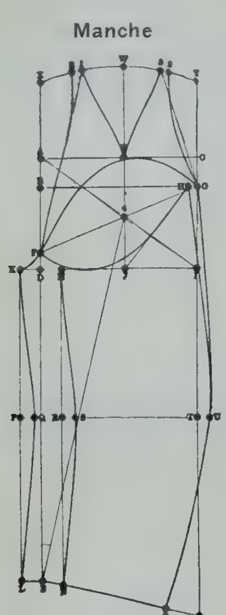
Tirez la ligne 6 jusqu'à l'entaille avant de l'entournure du bras.

Placez l'équerre suivant la ligne 6-3, l'angle droit étant en contact avec le point 2.

La distance de 10 à 13 est de 1 1-2 pouce.

Formez le devant de l'épaule tel qu'indiqué.

Manche



Tirez la ligne A B et menez la perpendiculaire A C.

De A à E, 1-12 de la circonférence du bras.

De E à B, 1-4 de la circonférence du bras. du bras.

Aux points E et D, menez des perpendiculaires à la ligne A D.

De D à F, 1 pouce.

De F à G, mesure de la partie supérieure du bras.

De F à H, 1-2 pouce de moins que la mesure du sous-bras.

Abaissez la perpendiculaire G I.

Tirez la ligne I-A-4.

Placez l'équerre suivant la ligne I J et élevez la perpendiculaire J 4.

Tirez la ligne H J. et formez le dessous et le dessus de la manche tel qu'indiqué.

De 20 à W, 1-2 pouce de moins que de 12 à 11 en avant.

Du point J comme centre, menez une courbe passant par le point W.

Le point 1 est à mi-distance entre V et W.

Le point 3 est à mi-distance entre Y et W.

Tirez la ligne G-3 et 1-F.

De 1 à 3, 1-2 pouce.

De 3 à 2, même distance.

Formez tel qu'indiqué.

De D à B, longueur totale de la manche.

Placez l'équerre suivant la ligne 4-B et menez la perpendiculaire B O.

De B à O, largeur de la manche plus 1 pouce pour les coutures.

De B à L, 1 1-4 pouce.

De D à K, même distance.

De D à M, même distance que de D à K.

De B à N, même distance que de B à L.

Le point Q est à mi-distance entre F et B.

Au point Q, menez la perpendiculaire Q T.

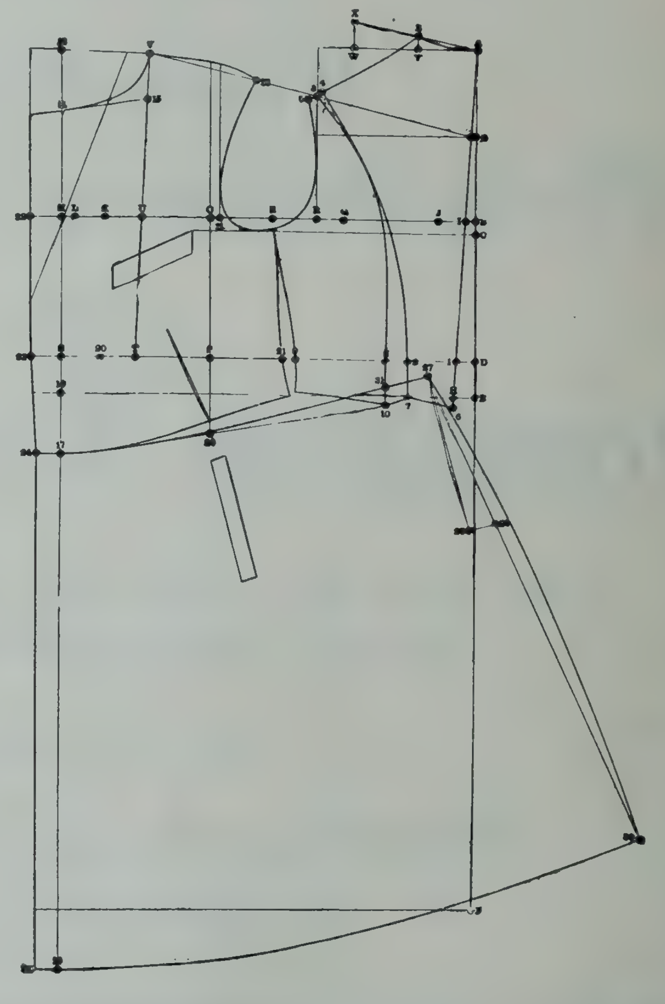
Ajoutez 3-4 pouce de T à U et autant de P à Q et de R à S.

PADDOCK "ASTOR".

Le paddock "Astor représenté par nos gravures est fait d'une étoffe à pardessus souple et mesure 19 1-2 pouces à la taille de façon et 47 pouces longueur totale pour un homme de stature moyenne (5 pds., 8 pces). Il est ample sur la poitrine et les basques sont flottantes. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les coutures de côté sont légèrement arrondies sur l'omoplate et vont jusqu'au bord extérieur de l'épaule. Le dos n'a pas de couture centrale mais porte une couture en travers la taille. Les basques ont une fente ouverte allant jusqu'à la couture de taille. Les bords ont une seule piqûre et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée et deux boutons. La poche extérieure de poitrine est terminée par une bande et les deux poches inférieures des basques sont finies par une bande.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . .	9½	pces
Longueur à la taille naturelle	17	"
Longueur à la taille de façon	19	"
Longueur totale	46	"
Première mesure d'épaule .	13¾	"
Deuxième mesure d'épaule .	18	"
Mesure d'omoplate	13½	"
Poitrine	39	"
Taille	35	"



Au point A menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pce.

De B à C, 3 1-4 pouces.

De A à D, 1-2 pouce de plus que la longueur à la taille naturelle.

De A à E, 1-2 pouce de plus que la longueur à la taille de façon.

De A à F, longueur totale.

Le point C est à mi-distance entre A et B.

Aux points G, B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A F.

De E à H, 1 1-4 pouce.

Tirez la ligne A H.

Principales Lignes de

NOUVEAUTÉS

Pour l'Automne.

Nous offrons maintenant dans nos magasins de Montréal et de Toronto les articles suivants:

Soie Moire—Cachemire de Flore
Diagonal Brillant

ET

Nuances les plus nouvelles dans toutes les Soieries unies, Etoffes à Robes (Cheviots, Ganses Bedford), Crépons et Tissus pour Robes Finis Cachemire.

Les Nuances Nouveautés sont: Vendange, Passiflore, Cyrhare, Chantecler, Mammoth, Aéroplane.

MODES.

Notre stock à Montréal est maintenant complet dans les dernières idées en fait de Modes:

Garnitures Bohémiennes, Bandeaux Séquins, Rayures Castor, Plumes de Fantaisie Ondulantes, Ailes et Ornements.

DEBENHAMS (Canada) LIMITED

18 RUE STE-HELENE, MONTREAL.

DEBENHAM & CO. London (West), London (City), Paris, Bruxelles, New-York, Boston, Melbourne Sydney, Cape Town. Johannesburg.

De I à J, 1 1-2 pouce.
De J à K, 19 1-2 pouces.
De K à L, 1 3-4 pouce.
De L à M, 3-4 pouce.
Le point N est à mi-distance entre J et K.
De N à O, 3 1-2 pouces.
Au point O, abaissez la perpendiculaire O P.
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-4 pouces, de J à O et élevez la perpendiculaire.
De O à 11, 3-4 pouce.
Le point Q est à mi-distance entre I et 11.
De Q à R, 1 1-2 pouce.
Au point R, élevez la perpendiculaire.
De A à W, 7 pouces.
De W à X, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne A X.
De A à Y, 1-6 de la mesure de poitrine 42.
Elevez la perpendiculaire Y-2.
De P à S, moitié de la taille 35.
Au point S, abaissez la perpendiculaire S-16.
De 16 à 17, 1-6 de la poitrine 42.
Le point T est à mi-distance entre P et S.
Le point U est à mi-distance entre O et T.
Tirez la ligne T U V.
De A à 2 et de O à V, première mesure d'épaule plus 1 pouce.
Tirez la ligne V-G-3.
Tirez la ligne 2-3.
De 3 à 5, 1-2 pouce.
De 3 à 4, 3-8 pouce.
De H à 7, 1-8 de la poitrine.
Formez la partie arrière, tel qu'indiqué.
De 2 à 8, 1 1-4 pouce.
Au point 8 abaissez la perpendiculaire.
De 7 à 10, décrivez une courbe ayant le point 3 comme centre.
De 8 à 9, 1-4 de la poitrine.
Formez le corps de côté tel qu'indiqué.
De V à 12, 1 pouce de moins que de 2 à 5.
Formez l'épaule et l'entournure du bras.
Au point V, menez la perpendiculaire à la ligne T U.
Tirez la ligne S M-13.
De 13 à 14, 1-6 de la poitrine 42.
De V à 15, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 15-14 et formez la gorge.
De M à 22, 1-2 pouce.
De S à 23, même distance.
Formez le bord du devant.
Du point 14 comme centre décrivez une courbe passant par le point 17.
Formez le bas du devant.
De S à 20, 2 1-4 pouces.
De O à 8, de 2 à 1 et de 20 à 21, 19 pouces.
Formez le côté du devant.

Basques

Tirez une ligne droite de 17 à 10; ceci détermine le point 26.
De 10 à 31, 1 1-4 pouce.
Tirez la ligne 26-31.
De 31 à 27, même distance que de 1 à 2.
Abaissez la perpendiculaire 27-28, 9 pcs.
De 28 à 29, 9 1-2 pouces.
Tirez la ligne 27-29-30.
De 27 à 30, 1-4 pouce de plus que de E à F.
De 17 à 19, même distance que de 27 à 30.
Menez la perpendiculaire 24-25 à la ligne de taille.
Finissez les basques tel qu'indiqué en arrondissant de 3-4 pouce au point 29.

PARDESSUS CHESTERFIELD NON CROISE

L'étoffe représentée dans notre gravure est un lainage d'agneau. La longueur pour un homme de stature moyenne est de 46 pouces. Ce pardessus est ample sur la poitrine et dessine légèrement la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille. Le collet est couvert de velours et mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les bords ont une seule piqûre à 1-8 pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette imitée et deux boutons. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. La partie arrière a une fente centrale longue de 15 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅝	pces.
Longueur à la taille	17½	"
Longueur totale	46	"
1e mesure d'épaule	13	"
2e mesure d'épaule	18½	"
Mesure d'omoplate	13½	"
Poitrine	40	"
Taille	36	"
Hanches	42	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 3-4 pouce de plus que la longueur à la taille

De D à E, 6 pouces.

De A à F, longueur totale.

Le point G est à mi-distance entre A et B.

Aux points G, F, B, C, D, E et F, menez les perpendiculaires à la ligne A F.

De D à H, 3 [illegible] pouce.

De O à 4, 3-4 pouce.

Au point 4 élevez la perpendiculaire.

Le point Q est à mi-distance entre I et 4.

De Q à R, 1 1-4 pouce.

Au point R abaissez et élevez la perpendiculaire.

De R à 3, 1 pouce.

De A à W, 7 pouces.

De W à X, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A X.

De A à X, 1-6 de la poitrine 43.

Elevez la perpendiculaire Y Z.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point Y, menez la perpendiculaire à la ligne T U.

Tirez la ligne S M-6.

De 6 à 7, 1-6 de la poitrine 43.

De Y à U, 1-8 de la poitrine.

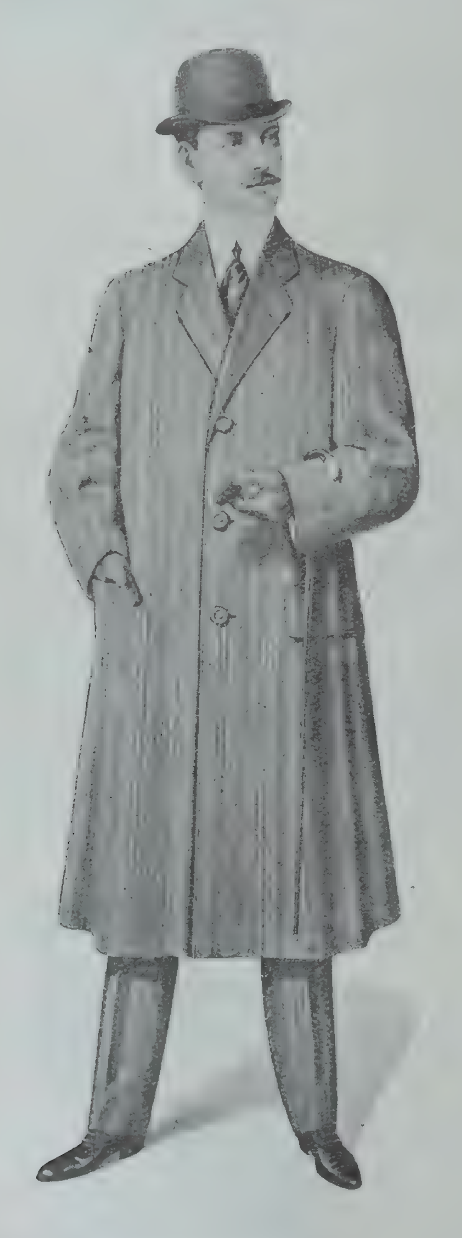
Formez la gorge.

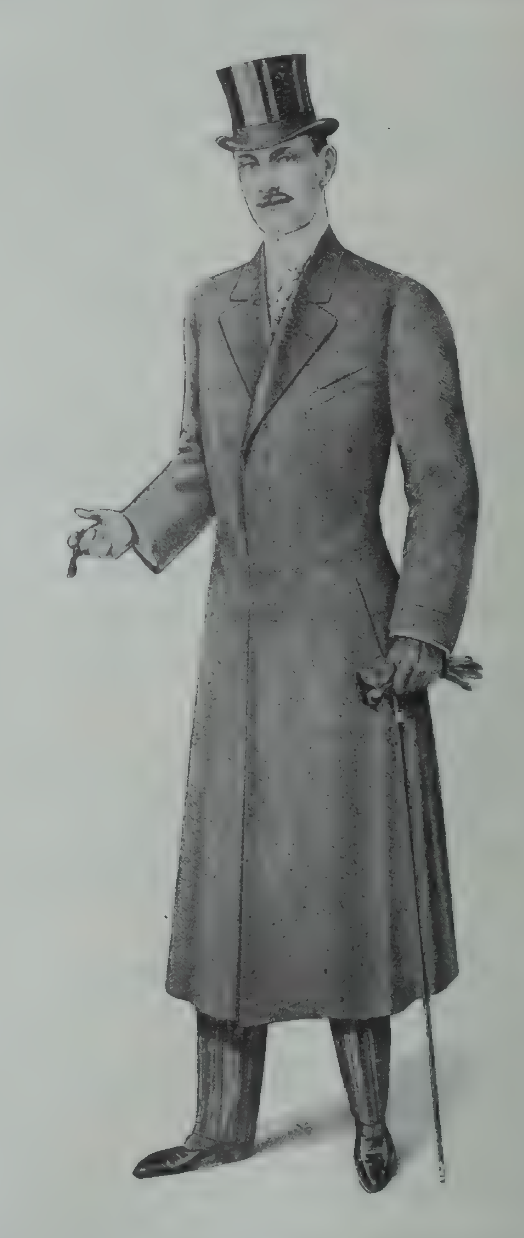
De M à 9, 1 3-4 pouce.

De S à 10, même distance.

De 10 à 11, 1 pouce.

Placez l'équerre aux points P et 11 et abaissez la perpendiculaire; ceci détermine les points 20 et 12.





Tirez la ligne G H et abaissez la perpendiculaire.

De I à J, 1 1-2 pouce.

De J à K, 20 pouces.

De K à L, 1 3-4 pouce.

De L à M, 3-4 pouce.

Le point N est à mi-distance entre J et K.

De N à O, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire O P.

Appliquez la mesure d'omoplate de J à O, 13 1-4 pouces et élevez la perpendiculaire.

De P à S, moitié de la taille 36.

Le point E est à mi-distance entre P et S

Le point Q est à mi-distance entre O et L.

Tirez la ligne T U Y.

De A à Z et de O à Y, première mesure d'épaule plus 1 pouce.

Tirez la ligne Y G 1.

Tirez la ligne Z-1.

De 1 à 2, 1-4 pouce.

Formez le dos tel qu'indiqué.

De Y à 5, 3-8 pouce de moins que de Z à 2.

De 20 à 21, 1-2 pouce de moins que de 1-6 de la poitrine.

De 12 à 13, 4 1-4 pouces.

De 14 à 15 et de 13 à 16, mesure du siège plus 1 1-2 pouce.

De 16 à 17, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 14-17.

Tirez la ligne 17-16-18.

De 17 à 18, même distance que de 17 à 19.

Formez la couture de côté, le bas du devant et finissez.

On vient d'inaugurer, à Hildesheim, un système téléphonique qui supprime les intermédiaires, c'est-à-dire les demoiselles du téléphone. Ce système a été inventé en Amérique, où il donne, paraît-il, d'excellents résultats, dit un confrère parisien. Chacun des appareils est pourvu de trois cadrans, pareils à des cadrans d'horloge, dont chacun est numéroté de 0 jusqu'à 9. L'abonné qui désire une communication place lui-même l'aiguille de chacun de ces cadrans de manière à former le numéro de son correspondant.

Il décroche les récepteurs, et aussitôt une sonnerie retentit chez l'abonné à qui il veut parler. L'entretien fini, les deux abonnés raccrochent leurs récepteurs, ce qui interrompt la communication, et le demandeur ramène les aiguilles au zéro, ce qui remet son poste en état d'envoyer ou de recevoir un nouvel appel. On assure que le téléphone automatique fonctionne à merveille, qu'il épargne aux heureux habitants d'Hildesheim beaucoup d'impatience.

Il sera étendu peu à peu aux autres villes allemandes. Inutile d'ajouter qu'il n'est applicable que dans le service urbain; pour communiquer d'une ville à une autre, il faut toujours recourir à un bureau central.

* * *

Pour raviver les couleurs d'un tapis, il faut le bien battre jusqu'à ce que la poussière en soit entièrement sortie. Enlevez ensuite les taches d'encre (s'il y en a) avec du jus de limon ou d'oseille; lavez-le bien à l'eau fraîche et battez-le de manière à faire sortir du tissu tout ce qui peut y être entré d'eau; quand il est entièrement sec, frottez-le bien partout avec de la mie de pain de seigle tout chaud, et si le temps est très beau, mettez-le à l'air pendant un ou deux jours. On peut aussi les nettoyer avec une brosse trempée dans le fiel de boeuf purifié, après y avoir introduit du sable fin qui sert en quelque sorte de savon.

* * *

On a prétendu que le palais de glace de l'hiver dernier à Montréal, avait donné en Europe, une sensation de froid à l'égard du Canada.

Pourquoi le gouvernement ne câblerait-il pas à nos agents commerciaux à Londres et à Paris, avec ordre de la faire connaître par la voie des journaux, notre température estivale.

Le 25 août, le thermomètre a enregistré: à Toronto, 96 degrés; à Montréal et à Ottawa, 86; à Winnipeg, 78; à Calgary et à Moose Jaw, 76; à Edmonton, à Prince Albert et à Qu'Appelle, 72, enfin à Québec, 74.

Si on savait mieux en Europe de quelle température nous jouissons pendant les saisons de printemps, d'été et d'automne, on y comprendrait mieux pourquoi le Canada—avec ses immenses prairies, sera avant bien longtemps, le plus grand pays producteur de blé du monde entier.





SOIERIES DE LYON

Nous lisons dans le Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries:

Pendant la première quinzaine qui a suivi notre dernier "Bulletin", les acheteurs ont continué à visiter notre marché de l'étoffe en plus grand nombre que de coutume à pareille époque de l'année; mais, depuis deux semaines, les vacances les retiennent éloignés des affaires pour quelque temps. Néanmoins, notre "Fabrique" reçoit sans cesse des demandes de réassortiments concernant tous les articles de saison dont on verra l'énumération dans le cours de notre analyse.

Sur le marché de la matière première, les transactions, pendant cette dernière période, ont été nombreuses, mais un peu morcelées; ces achats ont été faits par la consommation. D'après les plus récentes dépêches d'Extrême-Orient, les marchés de Shanghaï et Yokohama sont calmes, mais les prix sont bien maintenus. A Canton, on signale un bon courant d'affaires à prix fermes.

Les usines de tissage mécanique sont toujours largement alimentées par des commissions suivies, principalement dans les Unis teints en pièce; et, pendant la période actuelle d'entre saisons, qui touchera bientôt à son terme, la fabrication n'aura pas éprouvé de ralentissement bien appréciable, si ce n'est en ce qui concerne quelques genres de nouveautés.

Le Pongée uni (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton, en 51-54 centimètres jumelle), dans les petites qualités de 40 à 50 dents à deux fils, donne lieu à des demandes de métiers qui deviennent d'autant plus pressantes qu'elles sont assez froidement accueillies à cause de l'insuffisance des prix de façon.

Concernant le China (pour mode), chaîne grège tramé coton, dans les comptes de 25 à 30 dents à 2 fils, réduction 56 coups, les ordres se présentent de plus es plus nombreux et avec des conditions avantageuses pour la main-d'oeuvre; tandis que le China, dans les fortes qualités de 70 dents à 1 fil, réduction 90-92 coups, diminue sensiblement sa fabrication.

La Doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, largeurs 41-46 et 51-54 centimètres jumelle), en Satin, Sergé, Austria, Polonaise, provoque sans cesse des demandes nouvelles, dans toutes les qualités, et la production de ces étoffes tend plutôt à augmenter.

Les Armures teintes en pièces: Twill, Surah, Batavia (dites foulard), chaîne soie tramé schappe ou tramé grège (pour robe), destinées à l'impression se maintiennent bien sur les métiers, et se tissent même avec une vigueur croissante, surtout dans les belles qualités à forte réduction.

Le Satin Liberty (chaîne grège tramé schappe, largeur 51-54 centimètres jumelle ou lisières fixes), donne des marques de faiblesse, et c'est à peine si l'on peut trouver, dans les qualités moyennes, quelques petits ordres clairsemés pour éviter l'arrêt du fonctionnement de l'outillage.

Le Crêpe de Chine, en diverses armures nouveautés (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres), interrompant sa longue et brillante carrière, a pris, depuis deux mois, une allure languissante, et les métiers au service de cette étoffe s'arrêtent successivement.

Le Cachemire (chaîne schappe tramé soie ou tramé schappe, largeur 110 centimètres), après quelques semaines d'hésitation, revient à une conduite moins effacée, grâce à quelques ordres, précurseurs d'un prochain réveil.

L'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres, avec encadrement par la chaîne et par la trame), en Mousseline, Crêpe de Chine, Radium, continue à recueillir des commissions nouvelles qui, sans doute, conduiront sa fabrication jusqu'au moment de la reprise générale des affaires.

Le Voile uni (chaîne Grenadine, tramé Grenadine) conserve une marche régulière, et se fabrique depuis longtemps sans donner aucun signe de lassitude.

Pour la Mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion), les ordres se succèdent sans relâche et en quantité beaucoup plus grande que l'on ne pouvait le supposer durant la période de morte-saison : il en résulte d'heureuses conséquences pour les prix de façon dont la progression ascendante est très marquée.

La Cristalline (mousseline chaîne coton tramé soie) occupe également avec activité un nombre de métiers très important.

Les usines mécaniques à façon traitant spécialement l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte restent bien alimentées par des ordres suivis en Satin Merveilleux; Messaline; Paillette; Gros Pékin; Col-cravate noir (largeur 67 centimètres). Cependant, on peut noter, en ces dernières semaines, un certain ralentissement assez explicable à cette époque de vacances. Les établissements mécaniques appartenant à des fabricants suffisent encore pour la production du Taffetas cuit noir ou couleur qui, jusqu'à présent, figure à peine dans les usines à façon.

Le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Doupion tramé Doupion, laine ou Tussah) sont toujours favorisés d'une vente très large; les stocks qui peuvent encore exister doivent être très affaiblis et, selon toutes les prévisions, la fabrication de ces étoffes ne manquera pas de prendre une grande extension pendant les mois d'hiver.

Les Façonnés, en général, sont en très bonne posture, surtout si l'on considère que le mois d'août est ordinairement celui où l'on compte le plus de métiers inactifs. Au contraire, la fabrication qui, le mois dernier, était déjà, relativement, éveillée, est, maintenant, plutôt en progrès pour tous les genres que nous avons cités dans notre précédent "Bulletin" : Damas (chaîne grège tramé coton); Façonné fond satin Liberty (chaîne grège tramé schappe), largeur 110 centimètres; Façonnés (chaîne cuit tramé cuit, 1 lat soie, 1 lat or); Brocade (chaîne soie, chaîne schappe ou chaîne coton tramé or ou argent); Lucas; Brillantine ; Châle soie à franges; Mouchoir au carré; Moirette et Mexicaine (chaîne grège tramé coton).

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, le travail se poursuit avec beaucoup d'entrain au profit des mêmes étoffes que le mois dernier: Armures (chaîne cuit tramé cuit) en noir ou couleur; Côtelés (chaîne soie tramé laine et soie), en 55 et 108 centimètres; Façonnés fond armure pour col-cravate; Nouveautés pour col-cravate ; Mouchoir soie au carré; Cachemirienne 2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure); Pékins (Taffetas et Poil Jardinière) ; Echarpes (avec perles et dorure); Pékin Jardinière (broché soie et or, sur fond satin et Faille); Grand Damas à 2 et à 3 lats et broché, en 90 et 108 centimètre; Etoffe fond armure dessin Damassé (genre ancien); Etoffe Empire grand pékin et broché; Velours façonné fond satin Liberty; Velours façonné fond Liberty lancé or (étoffe souple); Crêpe broché dorure; Brocade (chaîne soie tramé or ou argent); Brillantine; Lucas; Damas broché or (pour exportation); Taffetas glacé; Taffetas caméléon; Côtelés glacé ou caméléon; Articles à perles; Gaze brochée; Cristal façonné; Façonné pour Corset; Ceinture (chaîne or tramé couleur, largeur 18 centimètres); Matelassé. Le Velours tout soie au fer, uni noir ou couleur, se tisse toujours sans faiblesse, et les demandes, en ce moment, sont surtout en faveur des nuances; Prunelle, Marine foncé, Gros bleu, Cyprès, Tabac, Vieux rouge, Nuit.

A la campagne les ateliers à bras sont partiellement occupés par les Etoffes suivantes: Rubans (chaîne grège tramé, coton); Pékins (Satin et Crêpe, ou Satin et Taffetas); Crêpe de Chine; Moire; Articles à Perles; Cristalline (côtelé glacé ou caméléon). Le Velours tout soie au fer se maintient bien sur le même nombre de métiers que le mois passé.

En résumé, le tissage mécanique conserve une activité supérieure à la moyenne habituelle en morte-saison. Les grands articles de fond, dans le genre uni teint

Styles Exclusifs en Vêtements pour l'Automne



Net Hexicon Pesant, garni de braid à soutache et de boutons, par-dessus un transparent en soie.
No F205 à $3.00 chaque.



Blouse en Soie, faite de taffetas de bonne qualité, garnie de boutons en soutache. Noire et de couleur.
No F265 à $2.75 chaque.



Blouse en fin net Bretonne, garnie d'insertions en dentelle Plauen et d'un froncé en dentelle. Un article leader.
No F1009 à $27.00 la douzaine.

Les vêtements illustrés sont quelques spécialités choisies dans notre assortiment d'automne et d'Hiver. Tous modèles dernier genre à prix populaires. . . . . .

Nos voyageurs sont en route avec un assortiment complet de

BLOUSES,
ROBES,
JUPES

et se dirigent de votre côté. Nouvelles Idées, Prompte livraison. . . . . . .



B178. Jupe en Panama de bonne qualité, avec panneaux plissés en avant et en arrière, finie avec du braid à soutache. Noir, brun et bleu-marine, **à $4.50 chaque.**



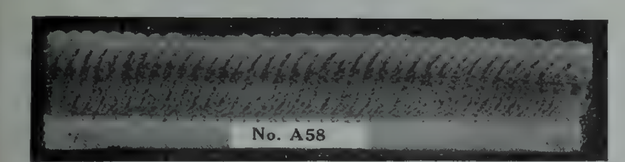
Robe en Soie Taffetas avec braid de fantaisie et boutons couverts de soie. Noir et couleurs.
No F600, à $12.50 chaque.



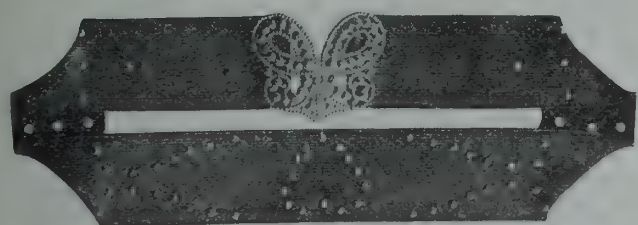
B179. Jupe en serge française, garnie de plis en taffetas. Noir, brun, bleu-marine et vin, **à $3.75 chaque.**

R. D. Fairbairn Co., Ltd., 107, rue Simcoe, Toronto

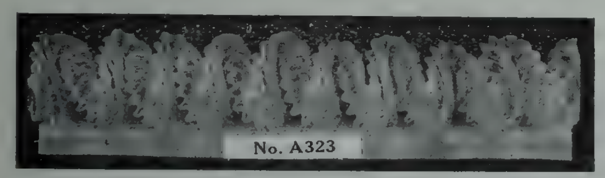
Modèles Nouveaux et Originaux pour l'Automne



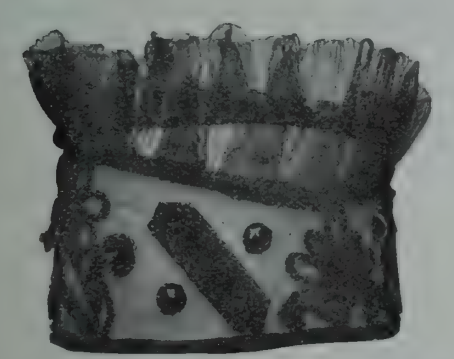
Chiffon gaufré souple avec rang de Lice en avant.
$2.00 la doz. de verges.



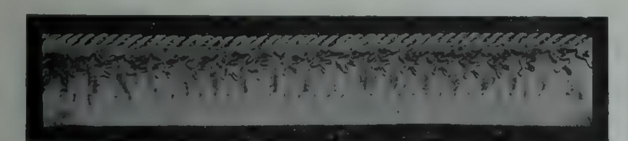
Soie Elastique avec Boutons en Jais ou en Acier et Boucle Assortie.
No. C677 à $6.50 la doz.



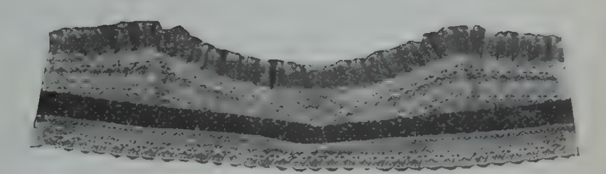
Ruche Fédora, largeur moyenne. Numéro populaire.
$1.50 la doz. de verges.



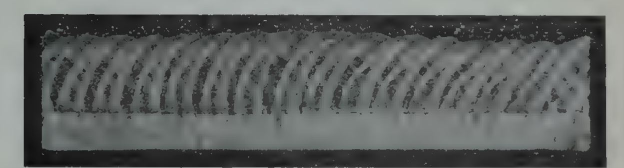
Forme en Chiffon, garnie de Braid, Soutache et de Jais.
No. D461 à $4.50 la doz.



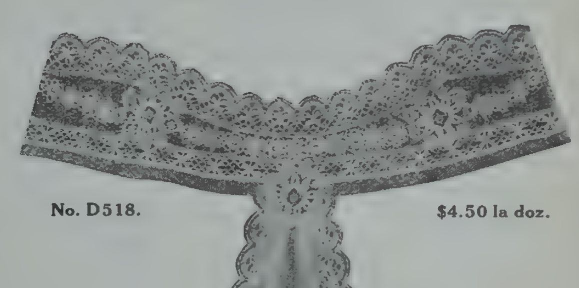
Ruche en Cordonnet de Soie pesante, avec rang de Lice gaufrée en avant.
No. A372 à $1.75 la doz. de verges.



Col stock Fantaisie, avec Dentelle Valenciennes, et rempli de Soie, Ruche en Dentelle. No. D494, à $2.25 la doz.



Ruche, largeur moyenne, en Chiffon Gaufré.
No. A28 à $2.00 la doz. de verges.



No. D518. $4.50 la doz.



Soie Taffetas avec Anneaux et Boutons en Soie, Boucles Noires ou Dorées.
No. C519 à $4.25 la doz.

R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED

107, rue Simcoe, Toronto

en pièce, utilisent déjà pour eux seuls la plus grande partie de l'outillage, avec des prix de façon dont la plus-value s'accroît en raison de l'abondance des commissions nouvelles; les Façonnés de tous genres provoquent de nombreux montages de métiers, et la fabrication de la belle étoffe (chaîne cuit tramé cuit), soit en Uni, soit en Nouveauté prend une extension de plus en plus grande.

A Londres les chefs de maisons, ainsi que les principaux employés du gros et du détail étant en pleine vacance, les affaires subissent un arrêt sensible qui durera jusqu'en septembre. Plusieurs représentants de maisons anglaises sont encore venus, à la fin de juillet, visiter la place de Lyon; ils y ont fait quelques achats pour l'automne et laissé des commissions pour le printemps prochain. L'article le plus favorisé a été la Moire, surtout teinte en pièce largeur 110 centimètres (pour robe), et en 48-50 centimètres (pour mode). Il s'est fait aussi quelques transactions en Moire teinte en fil, largeur 56 centimètres (pour robe), en noir, en blanc et un peu en Caméléon. Le Taffetas cuit couleur (de toucher souple) est assez demandé dans de jolies qualités, dites sans charge, de même que le Satin merveilleux, la Paillette et autres armures, principalement en noir, et quelque peu en couleur. Dans le teint en pièce, la demande est très soutenue pour le Twil Shantung, largeur 92 centimètres, ainsi que le Cachemire et ses similaires, largeurs de 100 à 110 centimètres. Les gros Côtelés (chaîne Grenadine tramé laine ou tramé coton), largeur 80 centimètres pour confection, principalement en noir, motivent des ordres pour l'automne et d'autres Côtelés, teints en pièces (à côte fine), en diverses largeurs (pour robe ou pour mode) sont recherchés pour la saison de printemps. Les Crêpes de Chine Météore, Voile, Mousseline, jouissent d'un assez grand succès. surtout ansd les belles qualités de 80 à 120 dents. En doublures, la Polonaise, largeurs de 100 à 140 centimètres, bénéficie d'une vente très active dans les gros comptes, tandis que les qualités basses et moyennes, en 92 centimètres, sont assez négligées. Concernant l'article Tulle, la vente est profitable à la Voilette dans les qualités supérieures, surtout (chenillées) mais elle est presque nulle pour la Malines. Le Velours souple teint en fil, largeur 110 centimètres, paraît avoir une certaine réussite, particulièrement en noir, et l'on a bonne opinion pour l'avenir de quelques articles teints en pièce (chaîne soie tramé laine), largeur 110 centimètres. Pour le printemps prochain on croit à une bonne saison d'affaires et l'on pense que l'Impression directe y figurera parmi les articles privilégiés.

A New-York, la morte-saison est en son moment le plus caractérisé, et il se traite seulement quelques affaires dans les articles suivants: Mousseline, Crêpe de Chine Voile, Cachemire, Sergé Liberty imprimé, Satin et Sergé teints en pièce (chaîne grège tramé coton, en 92 centimètres), pour doublure. Le nouveau tarif des Douanes a été voté, signé et promulgué le 5 courant; à partir de cette date, il est entré en vigueur pour la perception des droits d'entrée aux Etats-Unis sur les marchandises étrangères. En ce qui concerne la soierie, on ne remarque pas de grands changements avec l'ancien tarif. Il y a, sur certains articles, une légère diminution, et, sur d'autres, une augmentation. Les Etats-Unis ont, en même temps,, dénoncé tous les arrangements spéciaux conclus avec quelques Puissances, et qui expirent tous dans 3 ou dans 6 mois, à dater du jour où le nouveau tarif a été appliqué. Le Président des Etats-Unis aura la faculté d'augmenter le tarif de 25 pour cent pour les nations qui frapperaient les produits américains de droits d'entrée jugés trop considérable. Cette question du tarif étant maintenant résolue, on compte sur une bonne saison d'automne; et les fabricants lyonnais préparent déjà leurs nouvelles collections d'échantillons en vue d'obtenir des commissions pour le printemps prochain.

A Paris, grâce au soleil qui a pris, enfin, une juste revanche sur les intempéries qui ont marqué le commencement de cet été, la vente des tissus de saison éprouve un surcroît d'animation dans les maisons de Nouveautés oû l'affluence de la clientèle du détail aux rayons de la soierie motive de constantes demandes de suppléments dont profitent surtout les articles: Paillette, Merveilleux, Shantung en tous genres (uni), rayé, sergé (grosse côte); Côtelé moiré. Les maisons de gros transmettent toujours quelques ordres de réassortiments pour les ventes d'été, et s'intéressent déjà à la préparation de la saison du printemps prochain, en vue de laquelle notre "Fabrique" leur soumet des échantillons, parmi lesquels se font particulièrement remarquer: la Moire de tous genres, mais surtout la Moire française, la belle Nouveauté avec disposition de Moire; les nouveautés (pour Chemisette et Corsage), en petites rayures combinées avec différentes armures, généralement dans le ton Camaïeu; les Taffetas, noir ou couleur, souples et brillants.

En somme, après une période d'accalmie beaucoup moins accentuée que d'ordinaire à cette époque de l'année, il y a lieu d'espérer que nous pourrons le mois prochain, signaler le commencement des opérations pour la saison de printemps 1910.

Lisez beaucoup et avec soin, réfléchissez profondémnet et n'hésitez pas à vous servir des idées d'autrui.



LA PRODUCTION MONDIALE DE LA LAINE

On lit dans le Manchester Guardian:

Ceux qui, il y a deux ans, disaient qu'une diminution d'une livre du poids moyen de chaque toison signifait une diminution de 200,000 balles des exportations de laine, pourraient montrer maintenant qu'une augmentation d'une livre du poids moyen aurait pour résultat une augmentation de 200,000 balles des exportations de laine. Les avis que nous avons reçus des principaux éleveurs des divers états sur les perspectives favorables de la production de la laine, résultat de pluies splendides pour les pâturages, nous portent à estimer la tonte prochaine en Australie à 2,000,000 de balles environ. soit 200,000 balles de plus que l'année dernière, et les nouvelles qui nous sont envoyées par câblogrammes continuent à être si favorables que nous nous sentons inclinés à élever plutôt qu'à abaisser notre estimation. Les câblogrammes reçus continuellement depuis quelque temps nous signalent de fortes pluies dans tous les districts à pâturages du Commonwealth. On prétend, comme d'habitude, que la production mondiale de la laine diminue. D'où vient cette information ? Mystère. Quant à nous, nous nous contentons d'estimations raisonnables basées sur des perspectives, et en ce qui concerne la Nouvelle-Zélande, nous pensons que ce pays sera dans une bonne situation, si ses exportations de laine, pendant l'année présente, n'offrent pas de diminution. Quant au Sud-Africain, bien que ses exportations se soient élevées dans un temps très court de 200,000 à 300,000 balles, il est maintenant certain qu'une autre augmentation de 30,000 balles sera enregistrée, cette année, et nous ne serions pas surpris que l'augmentation s'élève à 50,000 balles. Les hommes ayant des moyens exceptionnels pour juger correctement, sont d'opinion qu'avant de nombreuses années, le Sud-Africain exportera au moins un demi-million de balles. Le fermier Boer et ceux qui le gouvernent se réveillent enfin et non seulement adoptent les méthodes d'élevage australiennes, mais importent un grand nombre de moutons des meilleurs troupeaux du Commonwealth. Des avis de Sydney déclarent que quelques-uns des meilleurs béliers, vendus après la grande exposition, ont été achetés pour le Sud-Africain.

En estimant le surplus futur, il faudra tenir compte des exportations probables de l'Amérique du Sud. D'après les exportations d'Australie, il devait y avoir une forte diminution des expéditions de La Plata, cette année. Voici les chiffres de

ces expéditions jusqu'au 1er juillet, à partir du commencement de la saison 1er octobre 1908: de l'Argentine et de l'Uruguay, 540,388 balles, contre 420,811 balles pendant la période correspondante de la saison précédente, soit une augmentation d'environ 120,000 balles, égale à 240,000 balles australiennes. Il ne faut pas ignorer non plus le "boom des moutons" qui a lieu maintenant dans le Sud de la Patagonie, le Sud du Chili, la Terre-de-Feu et les îles du détroit de Magellan.

Les expéditions du port chilien de Punta Arenas augmentent par sauts et par bonds et sont maintenant un facteur important dans toutes les ventes aux enchères de Londres. Ce port est maintenant un des plus prospères de tout l'hémisphère austral, et sa grande prospérité est due à ce qu'il est un port libre et qu'il attire le commerce de tous les états du Sud de la Patagonie situés sur le littoral de l'Atlantique. Darwin pensait que toute cette contrée n'avait aucune valeur; mais on peut se rendre compte de son erreur par le fait que sur une "estancia", près de Punta Arenas, plus d'un million de moutons sont en pâturage, tandis qu'à la Terre-de-Feu même, une firme possède plus de 250,000 moutons. Là encore, des hommes qui doivent être les meilleurs juges en la matière pensent que pendant la prochaine décade, les expéditions de laine seront à peu près doublées.

Il y a encore d'autres facteurs dans le monde entier qui tendent à augmenter notre approvisionnement de laine. Chaque année, on apporte de plus en plus de soins à l'élevage du mouton, afin d'augmenter le poids des toisons. Aux récentes ventes de béliers qui ont eu lieu à Sydney, il y a eu une vive compétition pour l'acquisition de 7,000 bêtes ou plus mises en vente. Les prix se sont élevés à plus de 550 guinées et un très grand nombre de bêtes se sont vendues de 100 à 300 guinées pièce.

Ces animaux étaient le produit d'éleveurs renommés de la Nouvelle-Galles du Sud et furent achetés par des fermiers du Commonwealth et du Sud-Africain.

Malgré l'amélioration de l'industrie qui a lieu maintenant aux Etats-Unis et la grande augmentation de la consommation de la matière brute qui accompagne cette amélioration, nous pensons qu'à des prix un peu inférieurs aux prix actuels, il y a assez de laine pour la consommation générale.

Quand les dépêches que nous avons en mains sont parties d'Australie, l'agnèlage se faisait de manière satisfaisante dans tous les états. Ecrivant à la date du 14 juillet, le propriétaire de deux vastes pâturages rapporte qu'il était occupé à marquer les agneaux sur un de ces pâturages, et tout indiquait que leur nombre serait d'environ 80 pour cent. Il ajoute : "Si les valeurs de la laine et du blé restent à peu près au niveau actuel, une quantité d'argent anglais passera en Australie pendant les douze mois prochains."

Les laines de dessus de toute catégorie sont fermes à Bradford, et c'est surtout le cas pour les dessus de qualité 40's, qui, pendant de si nombreux mois ont eu un marché inactif. L'élévation du prix, depuis le point le plus bas en mai 1908 est maintenant de 5d. par livre; mais les prix sont toujours inférieurs de 5d. au point le plus élevé atteint auparavant.



LA RECOLTE DU COTON EN 1908-1909

Col. William V. King, surintendant du Cotton Exchange de New-York, a complété son rapport annuel sur le coton pour la saison se terminant au 31 août. La récolte des Etats-Unis, d'après ses chiffres pour l'année 1908-1909, offre un rendement total de 13,817,516 balles, relativement à 11,441,269 balles l'année dernière et 13,539,948, l'année précédente. Le rapport du Col. King est le suivant:

	1908-1909 Balles.
Recettes aux ports	10,046,467
Par terre jusqu'aux moulins du Nord et au Canada .	1,270,237
Quantité prise par les manufactures du Sud (moins les quantités prises aux ports)	2,500,812
Total	13,817,516

"La récolte du coton aux Etats-Unis, pour l'année 1908-1909, donne un rendement total de 13,817,516 balles et est la plus forte qu'il y ait encore eu. C'est un fait remarquable et digne de considération que, malgré le volume battant les records de cette récolte, et son entrée sur les marchés de l'univers pour la vente et la distribution pendant une période de dépression commerciale, la récolte entière ait été à peu près absorbée par les manufactures, comme l'indiquent les chiffres représentant le coton pris par les manufactures des Etats-Unis et celui exporté aux ports étrangers. La quantité de coton prise par les manufactures du pays est la plus forte qui soit connue, tandis que la quantité totale exportée n'a été dépassée qu'en 1904-1905.

Sans aucun doute un des facteurs qui ont contribué à cette augmentation de la demande, a été le caractère uniformément bon de la récolte, tant pour la qualité que pour la fibre, ce qui en fait pour le filateur une des meilleures récoltes qui aient été produites au point de vue de la qualité de travail; en outre le nombre des broches augmente chaque année d'une manière soutenue dans l'univers, ce qui exige, dans des conditions normales, de grandes quantités de coton pour fournir à la demande qui existe pour les cotonnades.

"Le tableau suivant indique la provenance et l'importance de la demande, cette année, et donne des chiffres de comparaison avec l'année dernière:

	Cette année.	L'année Dernière.
Manufactures du Sud	2,554,746	2,079,434
Manufactures du Nord et Canada.	2,815,861	1,989,614
	5,370,607	4,069,048
Exportations en:		
Grande-Bretagne . .	3,539,124	2,944,168
France	1,064,747	890,209
Allemagne et Continent	3,590,690	3,430,038
Mexique	48,769	5,041
Japon, etc.	201,593	191,386
	8,444,923	7,460,836
Total	13,815,530	11,629,884



DESCRIPTIONS DES CHAPEAUX

Page 10.—L'élégant chapeau de rue représenté dans cette page est de la forme casque; il est en castor à long poil, de couleur bleue Vélum foncée, et est ajusté par un bandeau halo. La passe large de 4 pouces jusqu'au tour de tête, a l'air beaucoup plus étroite, et la calotte est haute de 4 pouces de la passe à la partie arrondie. Des remplis souples ayant ensemble une largeur de 5 pouces, sont faits en velours vert aéroplane et placés de chaque côté d'un rempli de couleur assortie à celle du castor; le léger relèvement de la passe à gauche est maintenu par des ailes de 16 pouces, étroites, de couleurs variées, avec une tête d'oiseau noir.

Page 11.—La jolie forme turban, avec calotte drapée de ruban, représentée en haut et à gauche de cette page, est de couleur rose wistarie. Du braid chenille avec bord en paille satin, couvre la passe large de 4 pouces, et du ruban faille No 120 de couleur exactement assortie, est employé pour la calotte, les torsades souples limitant le contour de la forme, comme on le voit. Une paire d'ailes de fantaisie, larges de 4 pouces et longues de 20 pouces, avec touches de bleu et de brun, faisant ressortir la coloration rose, est placée à gauche.

Un des plus élégants chapeaux de rue est représenté à droit et en bas de la même page. La forme gracieuse est entièrement couverte de chenille et de braid de paille noirs. Les ailes longues, étroites et en pointe—noires et doublées de blanc—sont agrémentées d'une aile courte, qui repose sur la chevelure. Les ailes placées sur la passe enroulée à gauche, sont fixées par un cabochon en jais.



GANTS DE PEAU

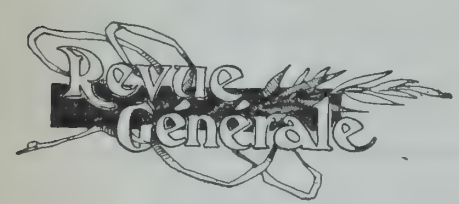
M. A. F. Révol, directeur-gérant de la maison Perrin, Frères et Cie, nous informe que les gants courts en chevreau fabriqués en France sont actuellement très rares et que cette rareté durera jusqu'au mois d'octobre.

La cause de cette rareté provient du manque d'ouvrières pour broderies à la main sur gants courts.

Pendant ces dernières années, les gants longs ont été en vogue ; ces ouvrières ayant peu d'ouvrage dans la ganterie, ont dû chercher du travail dans d'autres branches et il s'agit maintenant de les remettre à leur ancien métier.

* * *

Les nuances les plus en vogue pour les gants sont les tans, les bruns, il y a également une bonne demande pour les couleurs vieux rose et violet.



Avant de passer leurs commandes, les commerçants auront tout intérêt à voir la collection d'échantillons que les voyageurs de la maison Garneau, Limitée, Québec, offrent actuellement pour la saison 1910. Ces échantillons représentent les dernières nouveautés européennes, comme nos lecteurs pourront le constater par l'annonce de la maison Garneau Limitée, sur une autre page de ce journal. Les prix sont très avantageux et intéresseront les marchands de nouveautés.

L'état des recettes et dépenses de la province de Québec à la fin de l'année fiscale 1908-09 indique que les recettes ont été de $6,082,187 et les dépenses de $5,952,795, laissant une balance de recettes de $129,392.

* * *

Les hommes sont supérieurs ou inférieurs suivant la proportion dans laquelle ils possèdent certaines qualités; l'honneur, la franchise, la santé, le système, l'esprit qui porte à aider les autres sont des qualités que l'on ne peut pas acquérir.

* * *

Si vous devez être cette sorte d'homme indépendant qui jette les marchandises sur le comptoir en ayant l'air de dire : prenez-les ou laissez-les, vous feriez aussi bien de chercher dès maintenant une autre occupation.

LE CAOUTCHOUC EN 1908

Coup d'oeil sur le marché mondial

La fin de 1907 et le commencement de 1908 furent les moments les plus pénibles de la crise caoutchoutière. Le 1er janvier 1907, le Para fin valait 14 fr. 15 le kilogramme; le 31 décembre de la même année il ne valait plus que 10 fr. 30 après être descendu quelques semaines auparavant à 9 fr. 35. Le 21 février 1908 marquait la plus forte baisse ; à Liverpool on cota ce jour-là le Para fin 2s. 9d. soit 7 fr. 62.

On peut dire que l'unique cause de cette débâcle avait été la crise financière des Etats-Unis. D'importantes manufactures américaines engagées avec les banques et ne vivant que sur leur crédit cessèrent leur fabrication, arrêtant tout d'un coup l'essor ascensionnel des marchés caoutchoutiers. A cette cause s'ajoutaient les efforts de la spéculation pour tirer profit de la crise. Les producteurs ayant besoin de vendre, ainsi que certains consignataires-importateurs, aiguillonnés par leurs prêteurs soucieux de réaliser leur gage au mieux, précipitèrent les offres au moment le moins favorable, avilissant ainsi les cours, mais donnant, cependant, l'illusion de transactions que la demande industrielle ne provoquait pas. Néanmoins, commencée d'une manière aussi lamentable, l'année caoutchetière 1908 s'est terminée avec un tel relèvement des cours et des demandes devenues si régulières, qu'on peut considérer la crise comme virtuellement terminée aujourd'hui.

Fin décembre 1908 le Para fin était coté 5s. à 5s. 2d. à Liverpool, soit 13 fr. 86 à 14 fr. 33 après avoir franchi les étapes suivantes: 7 fr. 65 en février; 8 fr. 45 en mars; 9 fr. 70 en avril; 10 fr. 80 en mai; 11 fr. 25 en juillet en pleine morte-saison estivale; enfin 12 fr. 65 en octobre. L'élection présidentielle des Etats-Unis permettait d'atteindre à 14 fr. 90. Le caoutchouc s'est maintenu depuis lors aux environs de 14 fr., mais il serait imprudent de compter sans réserve sur la persistance de ce prix que la reprise générale de la production caoutchetière, après son arrêt momentané sur tous les lieux de provenance, pourrait faire un peu baisser. Cependant la production américaine n'ayant pas reculé dans les mêmes proportions que la production africaine, l'effet de l'afflux plus considérable de gomme brute sur les marchés ne sera, il faut l'espérer, qu'anodin. La production des caoutchoucs africains a subi une régression énorme en 1908. Cette abstention des producteurs a eu pour cause la sagesse des exportateurs et des importateurs de ces sortes et la volonté bien arrêtée chez les producteurs indigènes de certaines régions de l'Afrique occidentale, très âpres au gain, de ne pas récolter pour ne réaliser qu'à des prix les rétribuant mal. L'interdiction de récolter pendant l'hivernage a été aussi une entrave à la production des belles sortes africaines.

Quoi qu'il en soit, une ascension nouvelle de la production paraît près de se produire, provoquée par la demande manufacturière américaine survenant avec d'autant plus d'intensité que la crise a plus duré et que le chômage manufacturier a été plus intense. La crise de l'automobile s'est atténuée parallèlement à la terminaison de la crise caoutchoutière et au fur et à mesure de la reprise des affaires américaines. La consommation des gros caoutchoucs pleins pour les transports accélérés en commun dans les villes ne paraît pas devoir se ralentir ; elle augmente au contraire. Les besoins de matière première s'accroissant partout, les stocks restent normaux, la production pourra toutes choses combinées, être justement rémunérée même si la hausse devait être considérée comme parvenue à son summum.

* * *

D'ailleurs l'existence des stocks est tout à fait normale en 1908. Voici les chiffres généraux de ceux de 1906, 1907 et 1908, comparés:

	1908	1907	1906
	En tonnes		
Europe (toutes sortes)	2.123	4.336	2.354
Europe-Amériq. (Para)	3.188	3.722	2.183
Totaux	5.311	8.058	4.437

L'année 1909 commence donc avec des stocks point exagérés et incapables de causer la moindre perturbation sur les cours.

* * *

La situation des transactions réelles des marchés caoutchoutiers mondiaux a été adéquate à la situation de la production. Les stocks ont baissé de près de 3,000 tonnes, et la production a été de beaucoup inférieure à celle des années précédentes.

Ce n'est pas, il est vrai, ce qu'on déduit de la lecture des statistiques publiées par les marchés caoutchoutiers. Si on s'en rapporte à elles, la production, calculée d'après les chiffres des importations américaines et européennes, aurait atteint 67,500 tonnes en 1908. Il est manifeste que ces statistiques ont de gros "doubles emplois". Jamais le chiffre de la production mondiale de la gomme caoutchouc brute n'a dépassé 58,000 à 60,000 tonnes, même aux plus beaux jours de la production il y a quelques années, et, cette année, elle à été bien inférieure à ce chiffre. Je crains même que le total de 50,000 tonnes ne soit pour 1908 une supputation trop élevée. J'ai déjà expliqué d'autres fois, et notamment avec

des détails circonstanciés dans une étude publiée dans le tome IV du compte-rendu du Congrès colonial de Marseille en 1906 sur "le Commerce du caoutchouc", comment, en ajoutant aux importations normales de première main des pays producteurs les importations de seconde main et les autres opérations de transit, on faussait le chiffre global. Cette année l'erreur est encore plus manifeste. Le marché américain a été encombré de caoutchoucs en quantités énormément supérieures à ses besoins industriels; il en a réexporté beaucoup sur l'Europe qui lui a par contre réexporté de Liverpool, d'Anvers et de Bordeaux les sortes africaines dont il a besoin. Ces opérations d'échange ajoutées aux importations de première main constituent bien le chiffre total de toutes les importations caoutchoutières sur les ports importateurs, mais non celui des transactions de première main et moins encore celui de la production qui ne devrait être supputé qu'au moyen des statistiques de l'exportation des pays producteurs et non au moyen des statistiques des importations caoutchoutières à travers le monde.

Voici un tableau des importations mondiales en 1905, 1906 et 1907 qui va nous éclairer à cet égard.

	1905	1906	1907
	En tonnes		
New-York	28,582	29,936	29,433
Liverpool	21,907	20,876	21,627
Londres	2,278	2,743	3,685
Lisbonne	2,476	2,334	2,628
Hambourg	8,100	8,100	8,100
Anvers	5,714	5,772	5,054
Le Havre	3,291	4,392	4,464
Bordeaux	1,330	1,716	1,516
Totaux	76,678	75,869	76,507

Prenons l'année 1907. Lisbonne réexporte tout ce qu'elle importe et les 2,628 tonnes qui figurent sur ce tableau sont élément partiel des 29,433 tonnes de New-York, des 21,627 tonnes de Liverpool, des 8,100 tones de Hambourg, etc. Le Havre n'est pas à proprement parler un marché caoutchoutier. Il y passe, il est vrai, 600 à 800 tonnes de caoutchouc congolais qui y est mis en vente et même acheté mais dont le total est retrouvé à peu près en entier dans les 5,054 tonnes du marché d'Anvers. Quant aux 3,500 tonnes restant à l'importation du Havre, elles font double emploi avec les importations de New-York et de Liverpool qui les ont réexportées vers ce port en transit et à destination des usines françaises et suisses.

En résumé, plus de 8,000 tonnes des importations de New-York et autant des importations des marchés anglais ne sont que des doubles emplois. Les chiffres colossaux du tableau ci-dessus descendraient, bien revus et corrigés, à moins de 60,000 tonnes pour 1907 et ceux de 1908, dont tous les éléments ne sont pas encore connus, peuvent être supputés pour 50,000 à 52,000 au maximum.

* * *

Je m'étendrai peu sur l'importance encore insignifiante de la production culturale. Depuis dix ans bien des progrès ont été réalisés dans cette voie, mais les résultats obtenus ne sont pas en rapport avec les sacrifices qui ont été faits: des mécomptes graves en ont marqué les étapes. Les plantations de caoutchouc de Ceylan, Malacca, Bornéo, Nouvelle-Guinée, Java, Sumatra et les Indes anglaises couvriraient environ 200,000 hectares et leurs exportations ont atteint 1,800 tonnes en 1908. Leurs produits priment évidemment car ils sont récoltés avec soin, bien classés et de qualité homogène. Leur plus haut cours en 1908 a été pratiqué à Liverpool où on a coté des "plantations" à 16 fr. 17. Leur cours était 14 fr. 67 le 31 décembre dernier. Quant aux plantations africaines et notamment du Congo, de l'Afrique Occidentale, ainsi que celles de l'Amérique du Sud et de l'Amérique Centrale, si le nombre d'arbres et de lianes plantés est considérable, leur production n'a encore aucune influence sur les marchés caoutchoutiers du monde.

Charles Duffart.

(La Gazette Commerciale).

LA FRICTION DANS LES AFFAIRES

Le mécanisme des affaires, qu'il s'agisse d'une Compagnie industrielle, d'une firme faisant le commerce en gros, ou d'une maison vendant en détail, devrait fonctionner sans à-coup et sans friction, pour arriver aux meilleurs résultats. Cela est évident par soi-même. Malheureusement, à cause de la faiblesse humaine, et des défauts de tempérament, il existe très peu de grands mécanismes commerciaux qui ne soient pas exposés à une friction causée uniquement par un manque d'harmonie ou de sympathie dans le personnel, dit "Merchants' Review."

Combien il doit être difficile pour le directeur d'une maison de commerce d'obtenir le meilleur travail possible du mécanisme dont il dispose, quand ses subordonnés, au lieu de travailler sincèrement pour le bien de la maison, s'occupent plus de plans destinés à paralyser les efforts d'autres employés. L'homme chargé de la direction de ces employés est souvent ignorant de l'intrigue et de la haine sourde qui se développent devant lui; mais les affaires en ressentent bientôt les effets, bien qu'une inspection méticuleuse de tous les rouages de la machine ne révèle rien de défectueux.

L'harmonie a une grande valeur dans les affaires et un rouage qui ne s'ajuste pas aux autres parties sans friction devrait être sacrifié sans remords, quelque excellent qu'il soit par lui-même. Le développement de l'énergie chez certaines personnes, est généralment accompagné d'une exaltation du tempérament, et quel que soit l'énergie dont le besoin se fait sentir, il est probable que, dans ces circonstances cette énergie coûtera cher.

Il y a aussi la friction produite par le contact avec les gens du dehors, et cette friction a une des plus sérieuses conséquences dans un commerce de détail. C'est aussi le genre de friction le plus fréquent dans un magasin. Certains commis ont constamment des discussions avec les clients, tandis que d'autres, dans le même magasin n'échangent jamais une parole désagréable avec aucun des clients.

Il est très malheureux, mais c'est la vérité, qu'un homme énergique ait généralement un caractère excitable, tandis qu'un homme au caractère égal manque généralement de vivacité ou tout au moins est enclin à rester oisif. L'homme le plus à craindre dans un commerce est le "bluffer" qui tarabuste les autres quand il le peut et courbe l'échine quand il ne le peut pas. Un commis de ce genre sourit toujours au client bien mis et accueille mal le client honnête dont les moyens sont limités.

Si vous voulez devenir un employé de confiance, un employé sur lequel votre patron puisse compter, vous devez faire plus que d'éviter les fautes, vous devez éviter l'apparence de fautes.

* * *

Pour l'homme dont l'ambition est appuyée d'une froide détermination, les obstacles ne sont que des marche-pieds qui l'élèvent au succès.

* * *

Si un patron désire activer la vente d'une certaine ligne de marchandises, poussez cette vente, même si cela vous donne un peu plus de travail. Votre valeur principale pour votre maison de commerce est votre aptitude à aider votre patron à gagner de l'argent.

* * *

Le fait que le devoir doit passer avant le plaisir ne veut pas dire qu'il doit prendre la place du plaisir. Vous avez besoin de récréation tout autant que de nourriture. Prenez une récréation régulière et en plein air.

* * *

Si vous avez un goût naturel pour la disposition des marchandises, cultivez cette faculté. Obtenez le privilège de faire l'étalage et étudiez cet art jusqu'à ce qu'il devienne une seconde nature, vous permettant de faire des étalages attrayants.



(TISSUES & DRYGOODS)

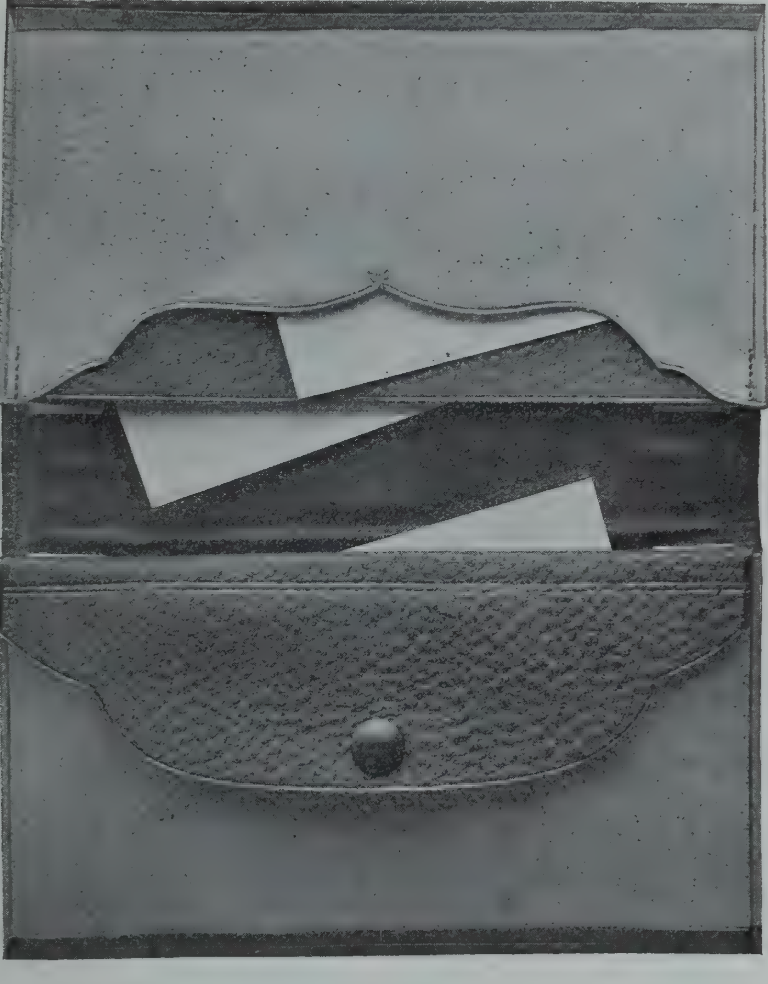
OCTOBRE 1909.

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué



OCCASION EXCEPTIONNELLE

$1.00
SEULEMENT
$1.00



$1.00
SEULEMENT
$1.00

Portefeuille tout cuir à 4 poches dont une à fermoir, grandeur, ouvert: 9 x 7; article solide et élégant. La reproduction photographique ne peut donner une idée exacte de la valeur et de la beauté réelles de ce portefeuille.

Ce portefeuille nous coûte $1.38 chaque en les achetant un mille à la fois. **Il se détaille à $2.50.**

Il nous en reste une soixantaine dont nous voulons disposer immédiatement. Tant qu'il y en aura, **nous les offrons à nos lecteurs à $1.00 pièce** frais de poste payés par nous.

HÂTEZ-VOUS.—Si après examen vous n'êtes pas satisfaits vous n'aurez qu'à nous le retourner et nous vous remettrons votre piastre. Adressez :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES

Boite de Poste 917. - - - - - - - - - MONTREAL, CANADA.

Nous sommes éditeurs-propriétaires des publications bien connues—"LE PRIX COURANT"; "TISSUS ET NOUVEAUTES" et autres, et nous sommes entièrement responsables.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. X MONTREAL, OCTOBRE No 10

LOI DE FAILLITE

A quand la solution?

A le reprise de ses travaux, le Board of Trade de Montréal a décliné d'appuyer une demande de loi de faillite ainsi que le lui demandait une compagnie similaire d'une autre ville.

Ce n'est pas que le Board of Trade soit opposé à une législation qui placerait toutes les provinces sur le même pied et mettrait un terme à l'imbroglio des lois provinciales concernant les faillites, les cessions de biens, les hypothèques sur biens mobiliers, etc.. qui varient d'une province à l'autre et favorisent souvent le débiteur de mauvaise foi au détriment de ses créanciers.

Bien au contraire, le Board of Trade a saisi l'occasion de renouveler les plaintes qu'il a souvent formulées et de rappeler qu'il avait passé maintes résolutions à ce sujet qui, toujours sont restées sans effet.

Le Board of Trade est encore d'avis qu'une loi fédérale sur les faillites est nécessaire, mais il semble convaincu qu'il est inutile de s'en occuper davantage, car toutes les tentatives faites jusqu'ici dans ce sens n'ont servi de rien, ni auprès du gouvernement libéral actuel ni auprès du gouvernement conservateur alors qu'il était au pouvoir.

Il est triste de voir qu'un corps constitué qui, au point de vue des choses commerciales, jouit d'une autorité reconnue, en soit arrivé au point de se désintéresser complètement d'une question à laquelle le commerce attache une si grande importance.

Cette attitude du Board of Trade nous surprend. S'il abandonne à son propre sort la cause du commerce qui, depuis de nombreuses années, réclame avec une persistance et une patience inlassables une loi de failliet, nous nous demandons qui pourra avec la même autorité, faire valoir la nécessité d'une telle loi.

La politique du laisser-faire n'est pas une ligne de conduite digne des hommes marquants que le Board of Trade compte en si grand nombre et qui sont l'élite du commerce, de l'industrie et de la finance au Canada.

Leur résolution de s'abstenir n'est pas, en raison des motifs d'abstention allégués, un éloge pour nos gouvernants passés ou présents N'est-ce pas, en effet, insinuer que ceux qui dirigent nos destinées font la sourde oreille, chaque fois que cette question de loi de faillite est remise sur le tapis et qu'ils craignent de l'étudier à la lumière de la discussion.

Mainte fois nous avons déclaré icimême que nous ne comprenions pas le silence que l'on gardait obstinément dans les sphères officielles au sujet d'une loi de faillite réclamée avec instance du Parlement par le commerce. Jamais nous n'avons pu nous expliquer ce silence, jamais nous n'avons su qu'on l'ait expliqué ou justifié.

Il ne s'agit pas là d'une question politique qui puisse embarrasser un parti quel qu'il soit. Il s'agit purement et simplement d'une loi d'affaires dont le côté économique est trop important pour qu'on cesse jamais d'en demander la solution.

Loin de se taire, tous ceux qui ont une voix pour se faire entendre, ont aussi pour devoir de parler et de réclamer jusqu'au jour où ils auront obtenu cette loi de faillite dont ils proclament la nécessité.

LE SAUT DANS L'INCONNU

Un marchand a suffisamment à faire de s'occuper de son propre commerce, s'il le veut bien. Il n'est si petit, ni si grand commerce qui ne puisse prendre une plus grande extension; et c'est précisément à l'augmentation de son chiffre d'affaires et des profits qu'elles peuvent lui donner que doivent tendre tous les efforts du commerçant.

Il y a des marchands ambitieux, pressés d'arriver à la fortune par des moyens rapides et peu fatigants.

Nous en avons connu qui, trouvant que les profits de leur commerce ne s'accumulaient pas suffisamment vite à leur gré, ont cru avancer leur fortune en se lançant dans des spéculations hasardeuses.

La race de ces marchands n'est pas éteinte; il en reste encore qui se livrent à des opérations ou se lancent dans des spéculations auxquelles ils ne comprennent pas le premier mot.

Dans ces dernières années, quelques fortunes, de grosses fortunes ont été édifiées dans l'exploitation des mines.

On en parle, cela se repète: "un tel qui était pauvre, il y a deux ou trois ans, a maintenant une cinquantaine de mille piastres et il a fait tout cela dans les mines".

C'est parfaitement vrai. Quelques personnes ont acquis l'aisance et même la fortune dans l'exploitation des mines et dans la spéculation sur les valeurs de mines. Mais ces personnes y connaissaient quelque chose ou étaient bien conseillées par ceux qui savaient.

Mais ces personnes sont le petit nombre, le très petit nombre, comparativement au grand nombre de ceux qui ont laissé entre les mains d'aigrefins tout l'argent qu'ils ont consacré à l'achat de valeurs minières.

D'autres se croient plus avisés en délaissant les valeurs minières et en spéculant sur marge à la bourse.

Hélas! pauvres gens, que savent-ils des dessous de la bourse où la baisse survient quand tout indiquait la hausse et où les cours s'élèvent au moment où ils devaient nécessairement baisser?

Pour le marchand, il n'y a qu'un seul genre d'opérations qu'il doive tenter, celui qui concerne son propre commerce.

Il s'ait ce qu'il fait, il connaît les marchandises sur lesquelles il opère, il sait d'avance qu'il les vendra avec pro-

fit et il peut fixer lui-même, jusqu'à une certaine limite, son profit. N'est-ce pas plus sûr que de spéculer sur l'inconnu?

Le marchand qui spécule en dehors de son commerce fait un saut dans l'inconnu.

UN INDEX POUR L'EXPORTATION

Le Département de l'Industrie et du Commerce fait part de son intention d'établir un Index des Manufacturiers, Exportateurs et Producteurs Canadiens en général qui désirent étendre leurs relations au dehors.

A cet effet, il demande que les intéressés adressent au Bureau d'Exportation du dit Département leur nom et leur adresse complète ainsi qu'une ligne détaillée des produits qu'ils manufacturent, produisent ou exportent.

Les intéressés simplifieraient le travail du Bureau en indiquant les articles dans l'ordre alphabétique.

La liste ainsi établie par le Département sera utilisée de préférence à toute autre, quand les acheteurs de l'étranger demanderont les noms de maisons Canadiennes à qui ils peuvent s'adresser.

Les renseignements ainsi reçus au Département seront adressés à tous les Commissaires du Commerce Canadien dans les différentes parties du monde où ils seront indexés et faciles à consulter dans leurs bureaux.

Nous engageons nos lecteurs manufacturiers et exportateurs à répondre à l'appel que leur fait le Département de l'Industrie et du Commerce. Nous sommes persuadés qu'ils ont trop d'esprit d'entreprise pour négliger aucun des moyens qui peuvent aider à l'expansion de leurs affaires.

PROGRES DES AFFAIRES

Bradstreet donne ainsi pour la semaine dernière, les compensations des banques dans les villes canadiennes où existe une Chambre de compensation:

		Augmentation:
Montréal	$47,721,000	41.2
Toronto	32,881,000	24.2
Winnipeg	22,090,000	44.4
Vancouver	7,747,000	81.7
Ottawa	3,827,000	7.2
Québec	2,910,000	17.4
Halifax	1,999,000	18.2
Hamilton	2,147,000	35.7
St. John, N.B.	1,673,000	3.1
Calgary	2,098,000	50.3
London	1,302,000	26.8
Victoria	1,784,000	90,5
Edmonton	917,000	38.9

Il n'y a, comme on le voit aucune exception dans la marche en avant des opérations des Chambres de compensation. Le progrès des affaires se fait sans doute moins sentir dans certains centres que dans d'autres; mais, il est général dans le pays, et ce doit être un sujet de satisfaction pour tous les hommes d'affaires.

LA RECOLTE DU COTON EN 1909

Des estimations ont été présentées de la récolte de coton pour l'année 1909; si elles se réalisent, la récolte sera déficitaire. Bien qu'une faible portion de la récolte ait été cueillie, et qu'il y ait encore du temps pour qu'une amélioration du reste se produise, il est évident que le rendement ne sera pas aussi élevé que l'année dernière où la récolte dépassa 12,540,000 balles.

Une estimation récente basée sur des rapports provenant de toutes les sections du district producteur, place la récolte probable à 10,800,000 balles, soit à trois millions de balles de moins que l'année dernière. Une autre estimation plus récente et plus optimiste donne le chiffre de 12,540,000 balles, dit "Textile American".

Si la première estimation se réalise, le déficit est à déplorer; mais ce fait n'a pas besoin de bouleverser l'industrie manufacturière du coton ni de faire élever les prix à un niveau extraordinaire. Il est probable qu'on pourra atteindre une moyenne entre ces deux chiffres d'estimation. En ce moment le coton est maintenu à 12 1-2 cents ou à un prix meilleur; à ce taux, les planteurs font un profit convenable et ce sera l'affaire des manufacturiers d'utiliser le plus possible leurs achats.

Cette année n'est pas évidemment une année de coton, et beaucoup de localités ont eu à subir des épreuves peu favorables à la récolte. Au Texas, état qui devrait produire assez de coton pour le monde entier, la sécheresse inaccoutumée de l'hiver a changé la constitution molle de la terre en une surface dure comme de l'asphalte. Dans d'autres sections où la température a été l'opposé, les fortes pluies ont été aussi nuisibles à la récolte que la sécheresse dans le Texas, car la plantation a été retardée et l'herbe a poussé en même temps que le coton; il en est résulté une quantité de charançons qui ont fait des dommages énormes. Au Texas, alors que la sécheresse nuisait au développement des plantes, elle était contraire aux charançons qui étaient en nombre beaucoup moins grand, de sorte qu'il y eut un avantage en fin de compte. En outre, la récolte du Texas n'est pas le facteur important qu'elle est d'habitude ou qu'elle devrait être. Un autre facteur est la réduction de la superficie en culture dans certaines localités, les fermiers employant plus de terre à la culture d'autres récoltes et moins à celle du cotonnier.

L'estimation de 10,800,000 balles est basée sur les rapports reçus de bonne heure, le mois dernier,, de 490 sur 827 comtés producteurs de coton. L'année dernière, ces 490 comtés ont produit 10,317,300 balles, soit environ 79 pour cent de la récolte totale; cette proportion, cette année, donnerait 8,153,100 balles. Cette estimation ne comprend pas les filasses, et a été basée sur la probabilité de conditions normales continues; comme à l'époque où elle a été faite, la température était généralement favorable et donnait de bonnes promesses, on espérait que la récolte pourrait gagner quelque chose avant les gelées, ce qui augmenterait quelque peu le rendement moyen.

Le fait que les égrenages précoces se maintenaient bien, en comparaison de ceux des années précédentes, permettait de faire deux interprétations: ou il y aurait un mouvement plus fort que celui qu'on attendait et les planteurs se hâteraient de disposer de leurs récoltes pendant qu'ils pouvaient en obtenir 12 cents; ou bien la sécheresse inaccoutumée causerait une maturité prématurée.

D'autre part, une estimation de la situation rappelle le fait qu'en juin la récolte n'était pas aussi avancée qu'à la même époque l'année dernière, mais était en meilleure condition; bien qu'on rapportât de mauvaises conditions pendant les mois de juin et de juillet, conditions cotées à 71.9—le plus bas record pour cette époque — l'étendue des dommages réels fut mise en doute par ceux qui observent les conditions d'année en année; on a constaté que les estimations faites pendant la saison de la croissance sont exagérées. Pour cette raison on s'est demandé si les déclarations officielles sur les conditions à la fin de juillet étaient aussi pessimistes qu'elles le semblaient, et depuis le 1er août, il y a eu des pluies et des conditions favorables dans plusieurs localités, lesquelles devraient avoir amélioré considérablement la situation, contrebalançant dans une certaine mesure l'étendue des dommages déclarés. Si les gelées retardent et si la température continue à être bonne, il est tout probable que la récolte tournera mieux qu'on ne s'y attendait.

Les grands établissements de la Nouvelle Angleterre ne se sont pas émus des présages tristes de ceux qui sont toujours prêts à se lamenter et à annoncer la faillite de la récolte. Il n'y a pas de danger qu'il leur soit impossible de se procurer ce qui leur est nécessaire; il se peut que les exportations soient un peu plus faibles; dans ce cas il n'est que temps que le producteur de coton d'Amérique commence à s'occuper de la clientèle exclusive du manufacturier américain. En même temps, avec l'augmentation de production en Amérique et la consommation accrue des manufacturiers de coton, il est temps que les producteurs de coton arrangent leurs récoltes pour faire face à la demande augmentée, afin que les Etats-Unis continuent à être le fournisseur du monde en coton. Il est intéressant de remarquer que des expériences de culture du coton en Califor-

ETOFFES À ROBES

Printemps 1910



Toutes les lignes sont offertes en noir et en couleurs.

Shantung Tussah
Royal Tussah
Pastilles Tussah
Cordés Norfolk
Cordés Grafton

Voiles
Mohairs
Brillantines

Etoffes à Costumes Mohair
Etoffes à Costumes Warwick
Etoffes à Costumes Dorset
Etoffes à Costumes Harvard
Etoffes à Costumes Belgrade

¶ Notre stock d'étoffes à costumes, genre masculin, est très varié. Nos sélections des idées les plus nouvelles en effets gris sont particulièrement intéressantes. Les effets d'étoffes à costumes complets seront une bonne acquisition. Faites un choix de bonne heure et soyez le premier à offrir les choses nouvelles.

Marchandises Françaises

Vénitiens
Broadcloths
Draps Satin

Popelines
Voiles Noirs et de Couleur
Etoffes à Costumes

Crêpe de Chine
Eoliennes
Grenadines

Nos voyageurs offrent maintenant les nouveaux échantillons. Examinez-les avec soin.

Greenshields Limited

Montréal

nie ont été satisfaisantes et qu'il est possible que cet état soit compris à l'avenir parmi ceux qui produisent du coton. Il est à désirer que d'autres localités du sud-ouest se mettent à la culture du coton et qu'ils trouvent un plant plus vigoureux ou plus productif, qui étendrait la superficie cultivée en coton ou augmenterait le produit de la superficie actuelle.

Les expériences faites dans d'autres parties du monde n'ont pas été satisfaisantes et n'ont pas révélé de section rivale de nos Etats du Sud. Comme ces expériences ne sont pas complètement développées, on peut espérer la continuation du règne du coton américain.

LA MODE PARISIENNE

I. Les chapeaux

Par un caprice de la mode qui semble vouloir hâter la venue des journées sombres et froides, dit Diane de Sauvigny, dans l'Avenir de la Mode, nous abandonnons les parures de l'été, pour nous vêtir de drap, nous coiffer de feutre et de velours. C'est une folie, un engouement extraordinaire pour les grosses toques de velours qui nous changent tout à fait des larges passes des chapeaux d'été. Elles sont de différentes formes, quelques-unes ont les fonds ronds, tendus de velours ou de moire, avec le bord boléro garni de côté d'un énorme chou de tulle ou d'un noeud de taffetas, d'autres très hautes de forme, sont en velours drapé avec tout autour, une large bande de fourrure teinte ou de petites ruchettes en taffetas changeant, et garnies seulement d'une épingle à très grosse tête d'écaille ou de jais ou encore d'une fantaisie incrustée de strass, tels que les gros papillons ou les libellules brillantes.

Le velours, le feutre taupé, voilà le succès de l'automne servant l'un et l'autre à faire les toques ou les bérets énormes et drapés que l'on voit maintenant sur tous les chapeaux. Avec ces mêmes feutres pelucheux et souples, on fait des Napoléon qui coiffent d'une façon charmante les jeunes visages. Crânement campés un peu de côté, leurs larges bords retroussés devant et derrière, ils sont casqués de panaches de belles plumes amazone, ou pour les plus simples de gros bouillons de tulle uni. A l'intérieur des bords retroussés est placée une petite cocarde en ruban lamé d'or ou d'argent. C'est le chapeau du petit caporal, admirablement féminisé et d'une élégance exquise. On fait aussi des marquis peu grands avec les passes très appliquées sur la calotte, simplement garnie d'une cocarde et plus rarement d'aigrettes ou de brins de six filets.

Après la guerre acharnée que la presse a faite au haut de forme masculin, voilà que par un caprice imprévu, nous adoptons le chapeau de soie noire pour en faire la coiffure chic par excellence. Toutes les formes rigides se font donc en cette nouveauté qu'il est très élégant d'empanacher de belles plumes noires.

Commes formes très nouvelles, outre les marquis, les toques et les Napoléon, on fait beaucoup de bords ronds roulés en boléro et des Louis XVI relevés derrière sur les chignons bouclés ou plats. Déjà la saison dernière, les chapeaux garnis ou entièrement recouverts de fourrure avaient eu un très grand succès; cet hiver, malgré le prix toujours croissant de la fourrure, cette mode s'accentue de jour en jour, et c'est pourquoi, malgré le soleil et la température clémente, les belles toques de skungs ont déjà fait leur apparition. Nous verrons aussi, et ce n'est pas une nouveauté, beaucoup de bandeaux de fourrure autour des calottes, des renards entiers teints en gris et en beige, et même en noir.

Très nouveaux et donnant l'illusion de la fourrure, les bandeaux de toques en plumes gaufrées, les fantaisies de plumes et les ailes énormes que l'actualité a baptisées ailes aéroplanes, d'un gris taupe tirant un peu sur le beige.

Lorsque les arbres seront tout à fait dépouillés et que la bise sera devenue glaciale, nous verrons éclore sur les chapeaux des fleurs nouvelles d'un coloris très doux qu'accentuent davantage les reflets du velours nacré, avec lequel elles sont faites; nous verrons aussi de larges bandeaux autour des calottes et des toques, de petites ruchettes ou chicorée en taffetas ou soie changeante légèrement déchiquetées au bord et employées en rangs très serrés. L'effet en est très bizarre, et presque incompréhensible au premier abord; on ne sait vraiment si ce sont des plumes ou de la fourrure.

Encore une dernière nouveauté à signaler, les fonds bérets en petites plumes duvet très frisées imitant à s'y méprendre l'astrakan et le chinchilla.

II. Les costumes

Depuis que les robes courtes se sont allongées suffisamment pour découvrir tout juste l'extrémité de la bottine, afin de laisser voir le bout du pied joliment chaussé, on les porte à toutes les heures de la journée: le matin, pour la marche et les courses, l'après-midi, pour les visites et les goûters de cinq heures.

Nous recommandons, pour les tailles un peu fortes et les femmes qui ne sont pas très grandes, la robe princesse faite d'une longue redingote paraissant s'ouvrir sur un tablier. C'est une heureuse variante des robes-manteaux dont on fait encore quelques modèles.

Dans le genre tailleur, la robe princesse s'accompgne toujours d'une jaquette, et, celle-ci enlevée, la robe paraît très variée, avec beaucoup d'originalité dans les ornements.

Parfois le corsage s'allonge en un "justaucorps" uni ou couvert de broderies, s'appliquant sur la jupe plissée. Les bords de ce "justaucorps" ne sont pas invariablement droits, ils se découpent en créneaux, en festons, en pointes. Nous venons de voir un riche modèle où deux longs panneaux soutachés se prolongeaient sur les côtés, finissant en pointes jusqu'au bas de la jupe; cette garniture donnait à la robe une jolie ligne allongeante.

Voici un modèle très curieux qui est l'expression du caractère fantaisiste de nos modes. C'est une robe princesse d'une seule venue, gaînant le buste, avec manches longues et plates, bien collantes à l'épaule. Elle se découpe en carré, jusqu'au milieu du buste, pour laisser voir un large jabot de dentelle qui se perd dans le corsage. Cette robe ferme devant, du haut en bas, en ligne droite; à la taille elle ferme, à gauche, avec une rangée de petits boutons; là seulement la ligne droite de la fermeture est rompue et décrit une courbe gracieuse; ce petit rien a sa grâce. Ce qui est curieux, c'est la garniture. Quatre tresses un peu larges, posées à distances égales, partent du bas de la jupe devant, tournent et montent en spirales, tout autour de cette jupe, pour venir rejoindre l'autre bord de la fermeture. On voit ainsi, s'échelonnant devant, à la fermeture, trois bandes de galons à droite, chaque galon arrêté par un bouton, et deux bandes seulement à gauche, rejoignant dans les intervalles des trois bandes et se perdant sous la fermeture. La troisième bande des galons, à droite, monte dans le dos, passe sur l'épaule gauche et se perd, à son tour, dans la fermeture du corsage.

Parmi les innovations originales, voici une robe princesse entièrement rayée de plis cousus; ces plis, assez hauts au bas de la jupe, vont en diminuant; ils n'ont plus qu'un centimètre au corsage et aux manches. Sur cette gaîne en tissu aussi couvert de plis, se pose une draperie paraissant faite d'un carré de tissu; il forme une sorte de tablier faisant quelques ondes pour envelopper la sveltesse de la taille, se draper au corsage, comme une bavette, passer sur les épaules en fichu et rejoindre une draperie analogue derrière. Cette tunique dégage largement les côtés de la robe.

On nous annonce encore beaucoup de draperies, des tuniques de formes les plus variées et dans tous les genres de tissus.

Les mouvements de drapé se feront surtout sentir dans les jupes; ils seront assez bas, dégageant la partie inférieure du buste toujours plate et gaînée.

Toujours des étoffes souples, surtout dans les tissus élégants: c'est la "charmeuse" qui tient le milieu entre le satin liberty, dont elle a les reflets argentés, et

CHEMISE BLANCHE "SUCCESS"

Chez votre Fournisseur



$9.00 la douzaine



REMARQUEZ CES POINTS:

- Matériaux de confiance.
- Longueur de 36 pouces, en avant et en arrière.
- Plastron renforcé, doublé en toile.
- Manchettes doublées en toile.
- Manche faite avec renfort d'une seule pièce en haut.
- Vendue avec Manchettes ou Bandes.
- En boîtes attrayantes d'un quart de douzaine.

LA CHEMISE BLANCHE "SUCCESS"

est faite pour se détailler à un prix populaire, mais avec tous les bons points de vente qu'une chemise doit avoir.—Assez bonne pour être un article "leader" dans n'importe quel magasin. Votre marchand de gros l'a en vente. Examinez-la avec soin.

☞ Tenue en stock et garantie par les manufacturiers.

The Canadian Converters Co., Limited

Montréal.



Beaver taupe et plume d'autruche blanche. Modèle de Georgette.

le crêpe de Chine auquel elle emprunte la molle retombée; puis le drap mousseline, le drap satin que l'on peut confondre avec les cachemires pour leur peu d'épaisseur. Notons encore l'ottoman à grosses côtes qui se partagera les faveurs de la mode avec le velours.

Pour le soir et les belles toilettes du jour ou de cérémonie, on nous offre de superbes damas souples, des velours crêpés, des tissus lamés d'or et d'argent.

Pour costume de ville, rien n'est joli comme d'assortir la teinte de l'étoffe aux fourrures que l'on possède. On garnira le velours gris de chinchilla, le drap brun doré de martre, de labrador ou de vison; le velours noir s'incrustera de breitschwantz.

Beaucoup de costumes tailleur seront en serge; vous aurez le choix entre les serges anglaises, poilues, un peu sèches au toucher, et les serges françaises, beaucoup plus lisses et plus douces parce qu'elles sont tissées en laine cachemire.

Les jaquettes des costumes tailleur seront plutôt courtes; cependant on verra de longues redingotes de drap ou de velours. Celles-ci seront de forme Directoire, à larges revers de satin, le col haut et rabattu s'ouvrant sur un jabot de dentelle blanche. Dans quelques nouveaux modèles, on voit d'amusants petits cols Premier Consul qui "habillent" à ravir les cous minces; d'autres fois c'est le col du gilet qui garnit la jaquette.

Les doublures des jaquettes sont, ou de la teinte de la robe, en satin souple, ou en fantaisie pékinée à pois madras, à carreaux, dont une ou deux teintes s'harmonisent avec le tissu extérieur. Nous venons d'admirer une jaquette de serge prunelle doublée de madras, une autre vert mousse doublée de violine, une en serge de soie noire avec vert émeraude, une vieux bleu avec vieux-rose.

III. La lingerie

Jamais le luxe n'a été d'un raffinement aussi intime et aussi varié qu'à l'heure actuelle pour toutes les parties de la toilette et de l'habillement ainsi que de tous leurs accessoires. La lingerie est ornée de broderies fines et délicates, incrustées dans des tissus d'une finesse extraordinaire et d'un prix élevé, lorsque c'est de la batiste ou du linon de fil. Il est vrai



Velours Chanteclerc avec aigrette blanche. Modèle de Mme Heitz-Boyer.

que, pour les bourses modestes, on fait un linon de coton soyeux et presque sans apprêt, appelé "linon suisse", qui se lave et se repasse très facilement. Les broderies faites à même le tissu doublent la valeur de la lingerie et sont non seulement plus appréciées, mais encore plus résistantes et plus élégantes, lorsqu'elles sont faites au plumetis, allégé, de distance en distance, de grillages ajourés, de fleurettes brodées à l'anglaise.

Les chemises de jour ordinaires et portées le plus couramment sont en général, très plates du haut, sans fronces ni plis, simplement ornées d'un feston très découpé qui tourne autour de l'encolure et des emmanchures. Au bas du feston court une délicate branche de fleurs brodées au plumetis, et entre les fleurs, de distance en distance, sont ménagées des boutonnières qui remplissent le rôle de trou-trous. Les chemises sont coupées droit fil au milieu du devant et du dos et cintrées le plus possible sous les bras, afin de ne pas faire d'épaisseur sous le corset. Les chemises sont courtes, jusqu'au genou, et surtout ne doivent pas dépasser sous le pantalon.

Les chemises plus élégantes se font en batiste garnie de dentelles et d'entre-deux, et toujours de broderies faites à la main. Mais ces diverses garnitures doivent être disposées à plat et non en volant autour du décolleté, car il est nécessaire, et même indispensable pour la bonne harmonie de la silhouette moderne longue et mince, que la lingerie ne fasse aucune épaisseur sous les robes plates. Ces chemises sont souvent montées sur une sorte d'empiècement, une large bande plate, qui tourne autour du buste et qui est travaillée de petits plis et incrustée de dentelle. Les épaulettes ont un large ruban noué sur l'épaule; un trou-trou, dans lequel est passé un ruban, unit la bande plate à la jupe de la chemise, légèreemnt froncée. Dans le beau linge, les coutures sont remplacées par une étroite rivière ajourée, que l'on débite au mètre dans toutes les maisons de dentelles et de nouveautés. On fait aussi, pour les personnes fortes de buste, la chemise Empire, montée sur un large empiècement carré, qui se découpe en pattes sur les épaules. Cet empiècement est orné de broderies ou de dentelle. Quelques chemises, très cintrées sous les bras, ont, au milieu du



Plume de héron noir avec camélias blancs. Modèle de Marie-Louise.

dos, une couture très cambrée à la taille, masquée sous un pli, à moins qu'elle ne le soit par un jour échelle. Ce genre de chemise est presque aussi collant que le maillot. Le volant, cousu au bas, donne plus d'élégance vaporeuse à cette pièce de lingerie.

Les garnitures du pantalon doivent être assorties à celles de la chemise. Quant à leur coupe, elle varie, depuis quelques années, un peu toutes les saisons, suivant les modifications du costume. Le pantalon droit a été remplacé par le pantalon en forme, appelé pantalon-jupon, et qui a l'allure du jupon court ou discret. Ce pantalon, taillé très en forme, est monté sur une ceinture plate emprisonnant bien les hanches, où deux pinces, de chaque côté, l'ajustent sur les hanches, et un étroit biais marque simplement la ceinture. Cette forme de pantalon est déjà abandonnée par beaucoup de femmes qui lui préfèrent le pantalon droit. La jambe très courte, est laissée dans toute sa largeur, et la hauteur du volant ajouté lui donne la longueur nécessaire. Ces volants sont ornés comme le haut de la chemise, soit de petits plis, soit d'entre-deux ou de dentelle. Le volant froncé est cousu en couture avec le bas de la jambe du pantalon, qui se rabat en un étroit ourlet sur le volant du pantalon. Les empiècements sont montés sur les chemises de la même manière, ce qui est non seulement propre et soigné, mais encore très solide. Les pantalons droits sont toujours taillés droit fil de côté. La lingerie fine doit être entièrement faite à la main.

Les cache-corsets sont un poème d'élégance, et, dans les belles pièces de lingerie, le tissu disparaît presque entièrement sous les enjolivements et les incrustations de dentelle. Ils se composent d'un dos et d'un devant réunis sous les bras par une couture et d'une petite basque en forme munie, devant, d'une boutonnière qui retient le cache-corset à la taille. L'ampleur de la taille est froncée ou ajustée par une sére de petits plis de deux pouces de hauteur. Les épaulettes, comme dans les chemises, peuvent être seulement faites de ruban noué sur les épaules ou d'une étroite bande de tissu faisant partie du dos et du devant. Un trou-trou entoure le décolleté, plus gracieux découpé en arrondi qu'en carré.





Feutre vert rhubarbe avec écharpe en drap beaver, bande en plume nouée et grande aile.

HOMMES MODISTES

On s'est bien amusé, il y a quelques jours à l'Olympia, à Londres, où un concours avait été organisé, dans lequel des hommes garnissaient des chapeaux de femme et des femmes attachaient des faux-cols et faisaient des noeuds de cravate au cou de leurs victimes du sexe masculin.

Les résultats de ce travail en chapeaux fait par des hommes furent renversants et atroces. Ni Paquin, ni Worth, ni aucune modiste de l'Ouest de Londres n'avaient jamais conçu des idées plus osées, plus originales ou plus frappantes que celles qui donnèrent lieu aux créations produites pendant les cinq minutes que dura ce concours. Des plumes et des fleurs étaient attachées où on s'attendait le moins à les voir et du ruban flottait capricieusement, tandis que les chapeaux eux-mêmes affectaient des formes retournées, tordues, d'une variété infinie, plus étonnantes que celles que l'on voit sur les pelouses d'Ascot ou du Ranelagh.

Le concours des cravates et des faux-cols donna leur revanche aux hommes qui y assistaient. Mais les gentlemen héroïques qui se remirent entre les mains des dames passèrent un mauvais moment. Deux ou trois d'entre eux furent presque étranglés, car la difficulté qui consiste à fixer une cravate autour d'un faux-col dur rabattu est un des mystères de la toilette dont les hommes ont seuls le secret.

LA MODE DES GANTS

Tous les journaux commerciaux dans la ligne des marchandises sèches, aussi bien en Europe qu'en Amérique, se demandent si la mode des gants longs à douze boutons ne va pas revenir avec l'été de 1910 et même avant.

La longueur des gants dépend évidemment de la longueur des manches; si la mode des manches courtes renaît, nous verrons aussi la renaissance des gants longs et précisément les tentatives ne manquent pas de faire revivre la manche courte. On constate ce fait en Europe et aux Etats-Unis.

Notre confrère de New-York, le "Dry Goods Economist", attire l'attention de ses lecteurs sur cette question et conseille aux acheteurs de se montrer prudents.

Leur tâche, en effet, n'est pas facile; tant que la mode toujours capricieuse ne se dessine pas très nettement dans ses tendances, l'embarras de l'acheteur est grand, et, pour en sortir, il n'a qu'un moyen à employer: celui de restreindre ses achats de manière à n'avoir pas de stock invendable à un moment donné.

L'ORIGINE DU DRAP

Depuis que l'homme éprouva le besoin de vêtir son corps pour le protéger contre les intempéries et couvrir sa nudité, donnant ainsi naissance à une grande industrie, la manufacture des tissus est une des principales choses de la vie qui commandent son attention.

Nous sommes émerveillés des grands progrès faits dans l'industrie de la manufacture de la laine, quand nous comparons le présent avec le passé, et les inventions hautement utiles qui de temps à autre ont grandement aidé à son développement. Aujourd'hui, avec la grande quantité de machines compliquées réduisant la main-d'oeuvre, activement employées à la production de draps pour vêtements, on peut se demander quelle est l'origine de tout cela. Après beaucoup de réflexion on peut être porté à conclure que cette industrie n'a jamais eu de commencement, mais a toujours existé sous une forme ou sous une autre.

L'origine de cette industrie se perd dans la nuit des temps. Mais un théoricien ingénieux a émis l'opinion que quelque pâtre primitif, gardant des troupeaux élevés pour leur chair et leur peau, observa une araignée dans les champs tissant sa toile; inspiré par ce spectacle, son esprit conçut l'idée de convertir les fibres de la laine de ses animaux en fils, par un moyen artificiel.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Comme les affaires en articles de cou ne dépendent plus des saisons, il y a très peu de changements radicaux entre les nouveautés de la fin de l'été et celles qui ont été produites pour le commencement de l'automne, dit "Dry Goods Economist". Il y a naturellement des changements, mais ils sont, en général, peu importants. Un si grand nombre de nouvelles choses étant constamment mises sur le marché, les nouveautés doivent être extrêmes afin d'attirer l'attention d'une manière appréciable.

Des changements doivent cependant avoir lieu, car ils sont la base même du commerce des articles de cou, peut-être la qualité du matériel et le travail qu'auparavant. La femme achète de meilleures marchandises et demande des nouveautés en articles de cou, pouvant être blanchis avec de meilleurs résultats.

L'emploi plus considérable de vraie dentelle prouve qu'elle achètera une meilleure qualité de marchandises où domineront de la toile fine et de la dentelle, qui se lavent si bien. C'est une des raisons pour lesquelles la dentelle irlandaise continue à occuper une si forte position dans toutes les lignes d'articles de cou. Sa grande durabilité, ainsi que sa beauté, la met en haute faveur auprès du consommateur, bien qu'elle soit en vogue depuis si longtemps.

On remarque l'absence de nouveautés élégants et se vendent bien parmi la clientèle difficile pour la qualité. On les porte beaucoup avec les cols en toile blanchis avec broderie à points et oeillets.

Les cols stock en chiffon, avec grand noeud papillon en même matériel, ornés de perles en jais ou en métal, sont très populaires.

Les noeuds en malines de la meilleure qualité ne sont pas affectés par les conditions atmosphériques. Ceux qui sont finis par des boucles ou des ornements sont parmi ceux qui se vendent bien.

Les cols stock en net, finis en avant par des noeuds en ruban satin plat et étroit, et boucles couvertes de satin sont offerts avec et sans jabot. D'autres, avec jabot en net à trois cascades, sont finis





Modèle de D. McGall Co., Limited, Toronto.



Modèle de D. McGall Co., Limited, Toronto.

plus que de celui de toute autre ligne, et les manufacturiers doivent toujours être en alerte pour offrir quelque chose de différent au commerce. C'est la variété qui plaît aux femmes, de sorte qu'il n'est pas nécessaire de faire des changements très radicaux pour que les affaires se maintiennent à un niveau normal. De petits changements produisent quelquefois de meilleurs résultats que les idées extravagantes qui souvent durent peu de temps.

Le détaillant, acheteur d'articles de cou, demande naturellement plus d'articles moins exagérés et, en conséquence, plus élégants et d'un goût plus réservé que les genres voyants, pour la raison que le consommateur devient plus difficile pour extrêmes, cette saison, à moins qu'on ne considère comme extrême le jabot en cascade d'un seul côté, et cela est un bon point en faveur du commerce en général, qui vent une plus grande variété de marchandises que cela n'aurait lieu, si tout le monde ne demandait que quelques nouveautés de haut genre.

Bien que le jabot à gauche, ou jabot en cascade d'un seul côté, se vende bien, les genres plus anciens en cascade des deux côtés sont en aussi forte demande que jamais. Quelques jabots à cascade complète allant presque jusqu'à la taille, sont en demande. Les jabots à simple cascade de plutôt bouffante, en fine toile, avec garnitures de côté ou de bout en vraie dentelle irlandaise sont excessivement en avant par une petite boucle en jais. On en voit en couleurs combinées, telles que bleu et blanc, noir et blanc et les nouvelles couleurs voyantes. Les jabots à deux et trois cascades en fine batiste avec garnitures en dentelles Valenciennes et irlandaise figurent parmi les articles les plus beaux.

Il y a quelques exemples exquis do point de Venise, de véritable dentelle irlandaise et de dentelle Duchesse en cols circulaires et en cols et manchettes assortis, qui sont plus beaux même que tout ce qui a encore été produit.

Des cols en toile blanchie, brodés en avant de points polka, de petits dessins et d'oeillets sont très élégants et très portés avec des noeuds et des jabots.

Beaucoup de nouveautés intéressantes et délicates en jabots, rabats et cols stock, entièrement en dentelle ou en dentelle et toile, faits à la main et brodés à la main, en triple cascade, sur lesquels le travail à la main est très délicat et très attrayant pour les personnes qui préfèrent la qualité à la quantité.

On voit beaucoup de nouveautés en manchettes. Des effets étroits en fin linon avec bandes en dentelle et petits volants, sont offerts. Les manchettes entièrement en dentelle irlandaise ou de Venise se vendent bien. Les manchettes en toile brodée à la main, à jour, avec ornementation de dentelle et cols de manteau assortis, sont populaires. Beaucoup de belles choses en fait de cols de manteau tout en dentelle et en toile et dentelle, ainsi qu'en toile brodée, sont parmi les dernières nouveautés.



Modèle de D. McGall Co., Limited, Toronto.



Modèle de Rhys D. Fairbairn Co., Limited, Toronto.

sont sur le marché. L'élégance est la caractéristique d'une grande partie des choses les plus nouvelles en fait d'articles de cou; les broderies à la main et les points d'ourlet sont autant en évidence que les beaux effets en véritable dentelle.



Modèle de Rhys D. Fairbairn Co., Limited, Toronto.

On voit quelques nouveaux effets en jabots en net de Bruxelles et en dentelle, D'autres beaux et grands jabots en genre triple cascade sont en fin linon, garnis d'insertions en forme de médaillons en véritables dentelles Valenciennes et de Bruxelles. Ces jabots sont exceptionnellement beaux et feront impression sur la clientèle de la meilleure catégorie.

Les articles de cou forment une des lignes les plus importantes du vêtement de la femme élégante, et c'est au goût de celle-ci que sont dus les grands progrès faits dans la production de nouveautés en articles de cou moins voyantes et plus artistiques.

Les articles de cou de la meilleure catégorie comportent beaucoup de travail à l'aiguille, ce qui rendrait les prix de détail prohibitifs pour beaucoup de femmes, si les genres plus simples et plus compacts de jabots, rabats et cols stock, ne nécessitaient pas moins de travail à l'aiguille; le contraire aurait lieu si des articles plus grands et plus voyants étaient en vogue.

D'autre part, dans la ligne des articles inférieurs et de moyenne catégorie, les jabots plus grands et plus volumineux sont en demande. Ces marchandises doivent nécessairement avoir une apparence plus voyante afin de faire de l'effet, pour la raison que les manufacturiers sont obligés d'employer des matériaux à bon marché dans la production d'articles de cou à prix populaires.



Modèle de Rhys D. Fairbairn Co., Limited, Toronto.

Il semble biesn qu'il y aura une grande vogue pour les garnitures de cols et de manchettes ainsi que pour les cols et manchettes indépendants.

Dans les marchandises à prix moyens, on emploie beaucoup les nets blancs pour les cols stock et les jabots. Ces articles ont des volants amples ou sont en cascade, embellis de dentelles à la machine et d'un ou deux boutons couverts en satin. Ce satin est assorti à celui du col stock, qui est souvent brodé de perles d'or ou d'argent.



Modèle de Rhys D. Fairbairn Co., Limited, Toronto.

On voit des jabots indépendants en net, avec garniture en Valenciennes, en effet voyant, dans quelques bons genres de valeur exceptionnelle. Les noeuds en net malines coulissé. Ils se vendent bien en ralement plus durables que les noeuds en malines coulissés. Ils se vendent bien en

Modèle de Rhys D. Fairbairn Co., Limited, Toronto.

noir, en blanc et dans toutes les couleurs à la mode.

Une nouveauté importée consiste en une chemisette et un col stock en dentelle irlandaise sur laquelle est appliquée une broderie faite à la main. On remarque l'emploi continu de crochet irlandais dans une grande partie des nouveautés importées.

L'INDUSTRIE DE LA SOIE EN SICILE

D'après un rapport du vice-consul Ogston sur le commerce et les industries de Messine, il paraît que la production actuelle de la soie brute en Sicile est reléguée à cette Province. Les paysans de la Province obtiennent la plus grande partie des oeufs de vers à soie des grandes maisons du Nord de l'Italie; il n'en vient de cette contrée qu'environ 10 p.c. en France. Les propriétaires de terres en achètent de 50 à 200 onces, tandis que les paysans se contentent de quelques onces. Généralement les oeufs sont achetés par les propriétaires de terres et donnés aux paysans avec le droit de cueillir les feuilles de mûrier nécessaires, ce que le paysan fait lui-même prenant complètement à sa charge l'élevage des vers.

Avec ce système, les produits accrus de la vente des cocons sont divisés dans la proportion de un tiers pour le paysan et deux-tiers pour le propriétaire.

Quand le paysan achète les oeufs lui-même, il achète aussi les feuilles de mûrier du propriétaire de la terre. Ces feuilles sont de deux qualités, blanches et noires, cette dernière qualité est employée dans les dernières phases de la croissance des vers, et un sac de 50 livres de feuilles blanches coûte 9 1-2 d. à 1s. 2d, tandis qu'un sac de 50 livres de feuilles noires coûte de 2d. à 7d. Pour deux livres environ de cocons, le paysan peut obtenir 2s. à 4s. Presque tout le soin de l'élevage des vers à soie est dévolu aux paysannes qui deviennent très habiles dans cet élevage.

Dans la province de Messine, il y a ou il y avait, écrit le vice-consul, six manufactures de dévidage avec un total de 400 bobines environ, la production étant environ de 96,800 livres; cette quantité est beaucoup plus faible que celle produite à Reggio en Calabre, où il y a 17 manufactures avec 1,040 bassins et une production de 308,000 à 330,000 livres annuellement. Le nombre des employés de chaque manufacture des provinces de Messine varie de 35 à 40, pendant les quatre mois de la saison active, dans les plus grandes filatures. Pour chaque bassin, il y a une dévideuse et deux brosseuses pour chaque dévideuse. Ce travail est accompli entièrement par des femmes dont les salaires varient suivant leur habileté. Une dévideuse est payée de 4s. 9d. à 5s. 10d. par semaine, et une trieuse 2s. 10d. à 4s. 9d. par semaine.

On se rend compte que ce travail est attrayant par le fait que les mêmes personnes continuent à travailler pendant des années dans la même manufacture, leurs enfants et leurs petits enfants se livrant au même travail. Je connais un cas, où un homme âgé de plus de soixante ans et tous ses enfants travaillaient dans la même manufacture, et un autre cas où une grand'mère, une mère et sa fille étaient employées dans la même filature en même temps. On manufacture là une seule sorte de soie, spécialement destinée aux tissus en net; aucune des qualités inférieures employées pour le velours n'est filée à Messine; toutes les variations qui peuvent exister résident dans la qualité des cocons et dans la grosseur des vers.

Les déchets de soie sont exportés en Suisse, dans le Nord de l'Italie et dans les Provinces Rhénanes pour la manufacture des soieries de qualité inférieure, les plus basses qualités de déchets étant travaillées pour en former des marchandises inférieures, principalement dans le Nord de l'Italie. Une manufacture de dévidage, la plus grande qui existe dans la province de Messine, à 150 bassins et produit annuellement 37,500 livres de soie; cette manufacture était entre les mains d'une grande maison anglaise de dentelles et sa production entière était transportée aux manufactures de cette maison dans le sud de l'Angleterre.

Du produit des autres manufactures de Messine et de Reggio, un tiers environ est expédié aux Etats-Unis par steamer directement de Naples à New-York; un quart s'en va à Lyon et le reste (environ 40 p.c.) est partagé entre la Suisse, l'Autriche-Hongrie et la Russie.

DENTELLE EN CHEVEUX

La dentelle la plus curieuse est appelée point de tresse. Elle est très rare et faite de cheveux. Les collectioneurs français disent que cette dentelle n'existe aujourd'hui que dans leurs collections. Cette dentelle n'a été fabriquée qu'au début du seizième siècle. Marguerite, comtesse de Lennox, mère du malheureux Darnley, alors qu'elle était emprisonnée dans une tour, envoya un petit morceau de dentelle de ce genre à Marie, reine d'Ecosse, quand lord Charles Lennox, son fils, épousa la fille d'Elisabeth de Hardwicke. Le petit carré de point de tresse était confectionné par les mains mêmes de la vieille comtesse au moyen de ses cheveux gris. Cette dentelle se composait en réalité de cheveux mélangés à du fin fil de lin.

Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.— (Watts).

Dernières Créations de la Mode







Les petites étoles et les visites en hermine sont absolument étonnantes et ont un effet particulièrement joli sur des costumes élégants en tissus souples. Pardessus ce costume à queue en chiffon noir, la visite et le manchon en hermine d'un blanc de neige montrent leur beauté frappante. La pélerine et le manchon sont du genre "tabled", la fourrure ayant les pointes arrondies en bas. Cette pèlerine et ce manchon se portent l'après-midi et le soir avec costumes de restaurant et de théâtre.

Les Américaines se sont Révoltées Contre les Modes Parisiennes de 1908-9

Oui, c'est possible ! Et peut-être aussi contre la fausse interprétation de ces modes dans leur adaptation par certaines Américaines,

MAIS NON CONTRE LES

Modes Butterick,

Dont les ventes en détail par les marchands de tout ce pays ont offert une moyenne de plus de

25% d'Augmentation

Pourquoi ? Parce qu'avec l'expérience des années, nous savons comment saisir toutes les idées de la mode quelle qu'en soit la source, et les modifier, s'il est nécessaire, pour convenir au goût des Américaines.

Non éblouis par les étoiles du genre de Paris ; non aveuglés par les lumières de la mode de Berlin, Londres et Vienne, nous savons nous servir de tout pour prodnire les modes que les femmes de bon sens et de bon genre désirent. Cela est et a toujours été l'esprit des Modes Butterick, et ces genres sont les Modes Butterick.

Les Américaines et les marchands Américains s'en rendent compte—s'en rendent compte comme jamais auparavant. Parce qu'ils ont essayé d'autres patrons et ont appris que les Modes Butterick et les Patrons Butterick sont les seuls sur lesquels on peut compter absolument.

Aujourd'hui, il est admis que le Delineator fait autorité dans le monde dans les questions de Modes. Et il est admis aujourd'hui, parmi les femmes et les marchands de ce pays que les Patrons Butterick sont—**Les Meilleurs.**

THE

Butterick Publishing Company

33 rue Richmond, - - - TORONTO, Ont. Canada.

Dernières Créations de la Mode



La renaissance des modes Louis XVI amènera sûrement le renouveau du taffetas lustré. Le taffetas a déjà fait son apparition à Paris, et on a beaucoup parlé du fameux costume Louis de Paquin en taffetas rose. Ce costume Louis XVI est en taffetas nuancé gris et violette; les boutons sont couverts de la même soie. De petits morceaux de soie piqués sur cordonnets forment garniture autour des boutons; des bandes piquées et des morceaux cordés décorent le manteau en longues lignes. Les cordés seront populaires avec cette nouvelle mode.

AIGRETTES ET GARZETTES

Par ce temps de chapeaux immenses et prodigieusement empanachés, il se fait une telle consommation de plumes et de dépouilles d'oiseaux que nombre de naturalistes ont poussé des cris d'alarme, nous menaçant de la prompte disparition des plus intéressantes espèces de la gent ailée. Or, on sait le rôle considérable que les oiseaux occupent dans la nature comme auxiliaires de l'homme dans sa lutte contre les insectes nuisibles. Aussi les gouvernements se sont eux-mêmes émus des hécatombes amenées par une mode effrénée et, en maints pays, des lois ont été édictées pour arrêter l'extermination des oiseaux recherchés pour la valeur de leur plumage. En Angleterre, on a été plus loin, et il a été voté, par la Chambre des Lords, un bill qui tendrait à limiter les oiseaux d'ornement aux espèces qui se mangent et qui interdirait l'entrée dans le Royaume-Uni et la vente des plumes de toutes les espèces purement ornementales. Ce bill n'a pas encore été voté par la Chambre des Communes, et il semble en effet que la question est encore fort complexe. En tout cas, on croit que les craintes des amis des oiseaux sont un peu exagérées et que les dangers dont ils nous menacent sont encore problématiques.

Il n'est pas douteux que certains oiseaux remplissent des fonctions tellement importantes dans l'organisation générale de notre planète par leur lutte incessante contre les insectes, nos plus terribles ennemis, qu'on ne saurait édicter de lois trop sévères pour empêcher leur destruction. N'est-ce pas lamentable de penser que l'on détruit ainsi chaque année des milliers d'hirondelles, les plus laborieux de nos auxiliaires, pour orner de leurs ailes élégantes des chapeaux féminins. Mais, fort heureusement, les oiseaux indispensables — nous ne disons pas utiles, car tous le sont — n'ont le plus souvent que d'humbles plumages que dédaigne la mode. Que l'autruche, le casoar, les aigles et les vautours, les grands échassiers, fournissent à l'industrie leurs belles plumes, il n'y a certes là rien à redire, car l'exploitation de ces oiseaux ne fait courir aucun danger ni à l'économie générale, ni à ces espèces elles-mêmes ; mais il faut évidemment une certaine mesure à cette exploitation.

Comme l'écrivait récemment un savant naturaliste du Muséum de Paris, le Dr Ménégaux, "la mode", par son essence même, est infiniment changeante, ses exigences affectent une certaine périodicité et provoquent de telles fluctuations dans les prix, que les dépouilles d'une espèce sont cotées tantôt à un prix très élevé, tantôt à un prix si bas que la chasse n'étant plus rémunératrice doit cesser d'elle-même. L'espèce a alors le temps de se reconstituer. C'est ce qui arrive pour les oiseaux-mouches, jadis tellement demandés pour le marché."

En ce moment, par la vogue que la mode fournit à leurs plumes, le groupe d'oiseaux désignés sous le nom d'Aigrettes a paru un des plus particulièrement menacés, et dans beaucoup de pays, entre autres dans les possessions françaises de l'Afrique Occidentale, on a strictement limité leur destruction.

Ce groupe d'oiseaux ,qui appartient à la famille des hérons, comprend deux espèces particulièrement recherchées : le héron blanc ou grande aigrette (Ardea Alba) et le héron garzette ou Petite Aigrette (Garza garzetta). On trouve ces deux espèces répandues un peu partout, sauf dans les zones boréale et australe. On les rencontre en Syrie, aux Indes, en Inro-Chine, au Japon, dans l'Australie, en Amérique centrale, au Vénézuéla, en Colombie ,au Brésil et dans l'Argentine; ils sont également abondants sur la côte occidentale d'Afrique et dans la région des Grands Lacs, comme aussi au Cap et à Madagascar. En Amérique ,les immenses lagunes de l'embouchure de l'Orénoque sont un des principaux contres de rassemblement de ces jolis oiseaux et on évalue à plusieurs centaines de milliers le nombre des aigrettes et garzettes qui s'y trouvent réunies à l'époque de la nidification. En Europe ,ces jolis échassiers élisent plus volontiers domicile dans tous les marais du bassin méditerranéen, aux environs de Valence et de Cadix, en Hongrie ,dans la Dobroudja roumaine, etc.

Déjà les Anciens pourchassaient les aigrettes pour leur ravir leurs prestigieux plumets. Au Moyen âge, leur dépouille était très employée dans l'ornementation; aujourd'hui elle- est également recherchée par les Orientaux et les Européens. C'est donc une des espèces qui paraît le plus en danger d'extermination.

La garzettes est, elle aussi, d'après certains naturalistes, menacée de disparition. Une touffe de plumes relevées, la "crosse," comme on l'appelle, que portent ces oiseaux, est particulièrement employée par nos modistes. Or, chaque garzette ne livre qu'un gramme de ces plumes, ce qui fait que c'est par centaines de mille que l'on compte les dépouilles mises au commerce chaque année.

Le prix de ces plumes, tant de celles des aigrettes que de celles des garzettes, varie, bien entendu, selon les caprices de la mode; mais il n'en est pas moins toujours élevé. Il varie de 40 à 55 centins l'once, pour les "aigrettes"; et de $1.40 à $1.75 pour les "crosses" !

Naturellement les hauts prix qu'atteignent ces plumes excitent au plus haut point la cupidité des chasseurs, et dans le monde entier ces jolis hérons sont traqués sans merci. Au Vénézuéla, qui est le principal pays de production de ces parures, on fait de véritables hécatombes de ces échassiers. En 1898, le port de Ciudad Bolivar exporta à lui seul 6250 lbs d'aigrettes et de crosses, et on calcule qu'il n'avait pas fallu moins de 100 dépouilles par livre d'aigrettes et 400 par livre de crosses! Les 6350 livres exportées de Ciudad Bolivar représentaient donc une hécatombe de 1,500,000 à 2,500,000 hérons.

Ce sont là des chiffres effrayants, mais fort heureusement ils ne répondent pas à la réalité. En effet, nous dit le Dr Ménégaux pour nous rassurer, "il n'est pas besoin de faire des hécatombes d'aigrettes pour avoir leurs plumes ornementales. M. Geay, qui a vécu de longues années au Vénézuéla, au Darien et en Guyane, a pu constater que le plumage de ces hérons est éphémère. Cette "parure de noces" qui n'apparaît chez le mâle et la femelle qu'en juillet, au moment de la nidifitation et de l'élevage des petits, a déjà fini de tomber en octobre. Au moment de la mue on voit ces élégantes plumes disséminées çà et là en grand nombre sur les buissons et au pied des arbres qui avoisinent les lagunes et les petits cours d'eau, où ces animaux pêchent quotidiennement et qui sont situés souvent très loin de leurs héronnières. Les indigènes recueillent ces plumes, qui, sans cela, seraient perdues et les livrent au commerce, par conséquent sans porter aucun préjudice aux deux espèces. Quand elles sont ramassées à temps, elles sont, d'après M. Geay, aussi belles que celles provenant de l'animal tué. Dans aucun cas, on ne les arrache à l'animal vivant." Enfin le même observateur affirme que les chasseurs épargnent toujours les jeunes qui ne portent pas de plumes ornementales.

Quoi qu'il en soit, si ces affirmations nous rassurent quelque peu sur l'avenir dès gracieux hérons d'Amérique, il n'en est pas moins vrai que ces mêmes oiseaux sont en forte diminution en Europe et en Afrique, et qu'on a dû prendre des mesures pour empêcher leur extermination.

Il paraît que ces gracieux oiseaux ne sont nullement farouches. Aussi bien, a-t-on, à plusieurs reprises, proposé de domestiquer les diverses variétés d'aigrettes, d'en faire un élevage rationnel et de récolter leurs précieuses plumes sans massacrer l'animal. On arrêterait ainsi une tuerie barbare et en même temps on ferait, paraît-il, d'excellentes affaires, car on a calculé que le produit d'un de ces oiseaux représente environ $7.00 par an. Des essais ont été tentés en Algérie et aux environs de Tunis, et il est à souhaiter qu'ils réussissent,

Miss Chief,

VESTON SAC CROISE A TROIS BOUTONS

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . .	9⅝	pces.
Longueur à la taille . . .	17½	"
Longueur totale	31½	"
1ère mesure d'épaule . . .	13	"
2ème mesure d'épaule . . .	18½	"
Mesure d'omoplate	13½	"
Poitrine	40	"
Taille	36	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-2 pouces de H à M, et élevez la perpendiculaire.

Le point O, est à mi-distance entre H et M.

De O à P, 1 1-4 pouce.

Au point P, élevez la perpendiculaire.

De P à W, 1-12 de la mesure de poitrine.

De P à Q, 1-2 pouce.

Au point Q, abaissez la perpendiculaire.

De A à X, 7 pouces.

De X à Y, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A Y.

De A à Z, 1-6 de la mesure de poitrine.

Au point Z, élevez la perpendiculaire Z-1.

De N à R, moitié de la taille.

Le point S est à mi-distance entre N et R.

Placez l'équerre aux points N et 10 et abaissez la perpendiculaire, ce qui donne les points 11 et 17.

De 17 à 18, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 11 à 12, 6 pouces.

De 13 à 14 et de 12 à 15, mesure du siège.

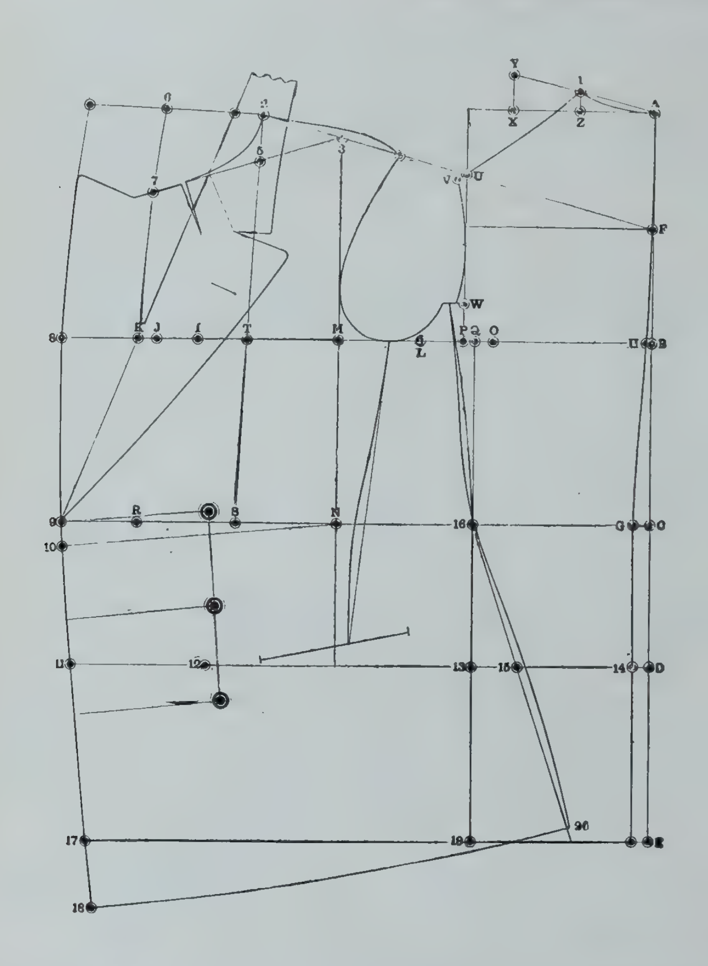
De 15 à 13, 2 pouces.

Au point 13 élevez la perpendiculaire 13-16.

Tirez la ligne 16-15-20.

De 16 à 20, même distance que de 16 à 19.

Formez la couture de côté, le bas et le bord du devant et finissez.



De A à C, 17 1-2 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 31 1-2 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Aux points F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à G, 3-4 pouce.

Menez la ligne F G, et abaissez la perpendiculaire.

De H à I, 20 pouces.

De I à J, 1 3-4 pouce.

De J à K, 3-4 pouce.

Le point L est à mi-distance entre H et I.

De L à M, 3 1-2 pouces.

Au point M, abaissez la perpendiculaire M N.

Le point T est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne ST-2.

De A à 1 et de M à 2, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 2-F, ce qui donne le point U.

Tirez la ligne 1-U et formez le dos.

De 2 à 4, 3-8 pouce de moins que de 1 à V.

Formez l'épaule et l'emmanchure.

Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne S T.

De 2 à 6, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

Menez une ligne arrondie de 6 à K.

De 6 à 7, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

Tirez la ligne 3-7 et formez la gorge.

De K à 8, 3 1-2 pouces.

De R à 9, même distance.

De 9 à 10,1 pouce.

NE VOUS ENCOMBREZ PAS DE MARCHANDISES

Il y a encore des marchands qui ne se rendent pas compte qu'il est avantageux pour eux de ne pas recevoir à la fois une trop grande quantité de marchandises. En vocii un exemple, dit "Dry Goods Economist":

L'été dernier, un petit magasin plaça un ordre pour sa fourniture entière de bonneterie pour l'hiver. On s'était basé pour la quantité commandée sur les ventes des années précédentes. On pensait que toute la marchandise serait vendue avant la fin de la saison.

Au lieu de faire livrer la marchandise en plusieurs fois, une seule date de livraison fut fixée—15 septembre. En conséquence le lot entier fut reçu et dut être mis en stock avant le 1er octobre. Toutefois le magasin n'en avait vendu qu'une faible portion, quand la facture devint due et fut payée.

Evidemment il n'était jamais venu à la pensée du marchand que cet état de choses ne devait pas exister. Pourquoi se mettre dans l'embarras en immobilisant du capital sur des marchandises dont on n'a pas un besoin actuel — quand même on a assez de place pour les loger en magasin?

Les chambres syndicales du pneumatique se sont mises d'accord pour une hausse uniforme de leurs produits. Il semble probable qu'une seconde hausse se produira à bref délai.

Les nouvelles parvenant des marchés du caoutchouc constatent cette hausse ininterrompue.

L'industrie du caoutchouc est soumise à une très rude épreuve. On ne sait plus sur quoi tabler, car il se confirme que l'industrie a découvert de nouveaux emplois du caoutchouc et qu'on devra s'arracher la production existante.

Après une période de baisse assez prolongée, le caoutchouc est actuellement en hausse. Le mouvement semble même très exagéré et on ne peut encore en prévoir la fin.

La Qualité l'Emporte, parce que le Monde la demande.



Est en tête de tous les autres Fils de Soie comme Popularité et comme Ventes, parce qu'il est Supérieur.

MAIS NOUS DESIRONS QUE VOUS VOUS METTIEZ BIEN CES FAITS DANS LA TETE:

¶ Nous ne nous contentons pas de faire le meilleur fil de soie.

¶ Nous ne nous contentons pas de vendre plus de fil de soie que tout autre manufacturier.

¶ Nous demandons pour Corticelli cette supériorité incontestée à laquelle il a droit, parce que c'est le meilleur fil de soie qui soit fait.

¶ Nous nous proposons de faire dans tout le pays une distribution si complète qu'aucun homme, qu'aucun enfant demandant la soie Corticelli n'aura besoin d'accepter une bobine de soie " tout aussi bonne."

¶ Partout où on vend du fil de soie, on peut se procurer le fil Corticelli.

¶ Et partout où on emploie Corticelli, le Service de Modes Européennes Corticelli a une influence puissante.

¶ Nous demandons la coopération des principaux marchands de tout le pays pour qu'ils permettent aux personnes qui emploient Corticelli d'obtenir facilement Corticelli.

¶ De cette manière, le consommateur est satisfait et le marchand évite tous les ennuis inévitables à la vente de fil de soie inférieur.

Service de Modes d'Automne Prêt bientôt.—Demandez-le.

CORTICELLI SILK COMPANY, LIMITED.

Bureau Principal: St-Jean, Que.

Adressez-vous au bureau le plus rapproché.

SALLES DE VENTE:
22 rue Ste-Hélène. MONTREAL.
24 et 26 rue Wellington Ouest, TORONTO.
399 rue Cordova, VANCOUVER.
56 rue Albert, WINNIPEG.
91a rue York, SYDNEY, N. S. W.

PARDESSUS BOX CROISE

Les mesures prises sur le gilet sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9⅜	pces.
Longueur à la taille	17	"
Longueur totale	46	"
1ère mesure d'épaule	12½	"
2ème mesure d'épaule	17¾	"
Mesure d'omoplate	13	"
Poitrine	38	"
Taille	34	"

De I à J, 19 pouces.

De J à K, 1 3-4 pouce.

De K à L, 3-4 pouce.

Le point M est à mi-distance entre I et J.

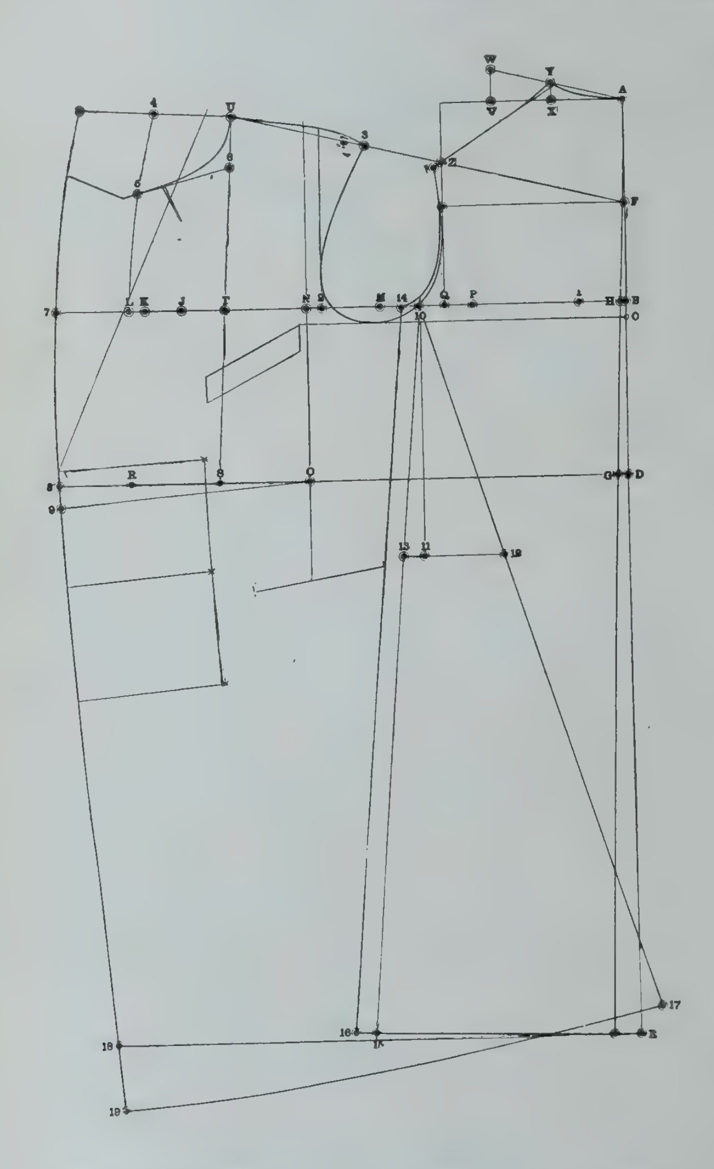
De M à N, 3 1-2 pouces.

Au point N, abaissez la perpendiculaire N O.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.

De N à 2, 3-4 pouce.

Au point 2, élevez la perpendiculaire.



Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, mesure à la taille, plus 3-4 pouce.

De A à E, longueur totale.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Aux points F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De D à G, 1-2 pouce.

Tirez la ligne F G.

De H à I, 2 pouces.

Le point P est à mi-distance entre H et 2.

De P à Q, 1 1-4 pouce.

Au point Q, élevez la perpendiculaire.

De A à V, 6 1-2 pouces.

De V à W, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A W.

De A à X, 1-6 de la mesure de poitrine plus 1-4 pouce.

Au point X, élevez la perpendiculaire X Y.

De O à R, moitié de la mesure de taille.

Le point S est à mi-distance entre O et R.

Le point T est à mi-distance entre N et K.

Tirez la ligne S T U.

De A à Y et de N à U, première mesure d'épaule plus 1 pouce.

Tirez les lignes U T Z et Y Z.

De U à 3, 3-8 pouce de moins que de Y à 1.

Formez le dos, l'épaule et l'emmanchure.

Le point 10 se trouve à l'intersection de l'emmanchure et de la ligne de poitrine.

Au point 10 abaissez la perpendiculaire 10-11.

De 10 à 11, 12 pouces.

De 11 à 12, 3 1-2 pouces.

De 11 à 13, 1 pouce.

Tirez les lignes 10-13-15 et 10-12-17.

Ajoutez 1 1-4 pouce de 10 à 14 et de 15 à 16

De 10 à 17, même distance que de 14 à 16.

Au point U, menez la perpendiculaire à la ligne S T.

De U à 4, 1-6 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.

Menez une ligne courbe de 4 à L.

De 4 à 5, même distance que de U à 4.

De U à 6, 1-8 de la mesure de poitrine.

Tirez la ligne 6-5 et formez la gorge.

De L à 7, 3 1-2 pouces.

De R à 8, même distance.

Abaissez la perpendiculaire 8-9.

De 8 à 9, 1 pouce.

Placez l'équerre aux points O et 9 et abaissez la perpendiculaire, ce qui donne le point 18.

De 18 à 19, 1-6 de la mesure de poitrine.

Formez le bord et le bas du devant, et finissez.

LES HOMMES ET LA DENTELLE

Il est curieux de savoir que la dentelle, article presque uniquement féminin aujourd'hui, doit son développement, sinon son existence actuelle, aux hommes. Quand la dentelle était faite lentement par effilochage, les papes et les grands prélats de l'église employaient cette dentelle sur leurs vêtements sacerdotaux, encourageaient sa production et payaient pour elle de fortes somems d'argent. Plus tard la dentelle devint une partie essentielle du costume masculin où on l'employait pour les fraises, les collerettes, les ceintures, les jarretières et même pour le dessus des souliers. Sous les Stuarts, la collection des dentelles devint une passion de la cour, et les nobles étaient aussi souvent connus pour leurs collections de dentelles rares que pour celles de leurs tableaux ou de leurs pierres précieuses de prix.

Vous avez d'autant moins d'énergie pour vous occuper de vos propres affaires que vous en employez à observer celles de votre concurrent. Et il y a des hommes qui vous enlèveront les chances d'affaires que vous avez, à moins que vous ne profitiez des occasions de manière à empêcher ces hommes de vous nuire.

DESCRIPTION DES COSTUMES REPRESENTES PAR NOS GRAVURES

Veston sac non croisé à deux boutons

L'étoffe de ce vêtement est un cheviot à rayures de fantaisie. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 30½ pouces. Ce veston est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont en pointe et mesurent deux pouces à l'entaille; leur longueur jusqu'au premier bouton est de 12½ pouces. Le collet mesure 1½ pouce à l'entaille et autant en arrière. Les poches du bas et la poche de poitrine sont couvertes d'une patte qui peut être rentrée ou sortie. Les devants sont bien arrondis à partir du dernier bouton. Les bords ont une seule piqûre à ⅛ pouce, et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette imitée et un bouton.

Le gilet est à un seul rang de bouton et sans collet; il mesure 12⅛ pouces à l'ouverture et sa longueur totale est de 26½ pouces. Il est fermé par cinq boutons; le bas est modérément incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses; sa forme est légèrement ovale, le bas mesurant de 16 à 16½ pouces.



Veston sac croisé à trois boutons

L'étoffe du costume représenté par notre gravure, est un cheviot bleu. La longueur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 31 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une longueur et un fini naturels. La gorge est d'une profondeur moyenne. Les revers mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille et 13 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont une double piqûre à 3-8 pouce et les coutures sont rabattues et piquées de manière analogue. Les manches sont finies par une manchette imitée et un bouton.

Le gilet est à un seul rang de boutons, sans collet; il mesure 12 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Le devant est fini par 5 boutons et le bas est incliné modérément; les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas.

Pardessus non croisé

L'étoffe de ce pardessus est un worsted non fini. La longueur pour un homme de stature moyenne est de 48 pouces. Le pardessus est ample sur la poitrine et se drape gracieusement à partir des épaules jusqu'en bas. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Le collet droit et roulant, mesure 2 1-2 pouces de largeur tout autour. Le côté gauche du devant empiète largement sur le côté droit, et les boutonnières sont verticales. Il y a un pli retourné aux coutures de côté, partant un peu au-dessous de la hanche et allant jusqu'en bas. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont une double piqûre à 1-2 pouce et les coutures sont rabattues. Les manches sont finies par une demi-strap, placée à 1 1-2 pouce du bord.

Pardessus Box croisé

L'étoffe représentée par la gravure est un cheviot écossais rayé de fantaisie. La longueur pour un homme de stature moyenne est de 45 pouces. Le pardessus est ample sur la poitrine et, en arrière, il se drape à partir des épaules jusqu'en bas. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les bords ont une double piqûre à 1-2 pouce et les coutures sont rabattues et piquées. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties, et la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une fente ouverte et un bouton.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

Le commis qui veut se faire une position, n'accomplit pas ses devoirs comme s'ils étaient fastidieux, car ils ne le sont pas. Il n'est pas enchanté d'avoir fini le travail de la journée et il ne regrette pas d'avoir à retourner à la besogne dans quelques heures. Il est fier de faire un bon travail et il y pense tellement qu'il ne peut s'empêcher d'en parler en dehors des heures d'affaires. Quand il est à l'ouvrage, il ne s'occupe pas de savoir si on le voit. Au point de vue du travail, il ignore si son patron est présent ou absent. Il aime son emploi, il est fier de la manière dont il accomplit son devoir et le temps ne lui paraît jamais long.

Un vendeur devrait toujours se tenir bien renseigné, grâce à ses journaux commerciaux, sur la tendance générale de sa ligne spéciale, quant aux prix, à l'offre, à la demande, etc.





THE RIBBON HOUSE OF CANADA.

AGENTS
THE CROMPTON CORSET CO.
(LIMITED)

Montreal 7 Octobre 1909.

SUJET: Ordres en Rubans pour le Printemps.

MAGASINS DE PROGRES,
CANADA.

Messieurs:-

Bientôt vous placerez vos ordres pour les expéditions de Rubans pour le Printemps.

En toute justice pour vous-mêmes, considérez les avantages que la MAISON DES RUBANS DU CANADA vous offre.

Assortiment défini, vendable, dans tous les tissus reconnus.

Valeurs qui, dans tout l'assortiment, soutiennent favorablement la comparaison avec celles des maisons étrangères les plus importantes.

Un stock de Rubans, pendant la saison, qui vous protège.

En fait, en achetant chez nous, vous ne faites pas d'achats trop considérables et vous n'obtenez pas de mauvais stock.

A ce sujet, vous n'avez pas à accepter notre parole; beaucoup des magasins les plus vastes et les plus importants achètent chez nous leurs importations.

Les Rubans, comme spécialité, des renseignements de premier ordre sur les marchés, joints à un bon service, ont fait de nous les marchands de Rubans les plus importants du Canada.

Nos voyageurs vous montreront bientôt notre assortiment. Rendez-vous fixés avec plaisir, sur demande.

Vos dévoués,
WALTER H. BARRY & CO.,

par Walter H. Barry

P.S.-Prouvez ce que nous déclarons maintenant par vos réassortiments. Expédiez-nous vos commandes de réassortiment. Nous vous expédierons par retour du courrier. Nos stocks sont particulièrement bien assortis.



SOIERIES DE LYON

Nous lisons dans le Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries:

Depuis notre dernier Bulletin, notre marché de l'étoffe a été parcouru par un certain nombre d'acheteurs orientaux; mais les visites ont été rares de la part de ceux qui représentent les maisons d'achat des principaux centres de consommation. Néanmoins, les ordres de suppléments arrivent, par correspondance, toujours très nombreux dans tous les genres, mais aussi très fractionnés.

Le marché de la matière première, pendant cette dernière période, sans être très animé, a présenté, néanmoins, un courant suivi de transactions dans toutes les provenances; mais, ce sont surtout des affaires divisées, réduites aux besoins immédiats de la consommation, et restreintes aussi par suite de l'absence de bon nombre d'acheteurs. Sur les marchés d'Extrême-Orient, la note est à peu près la même. A Canton, les prix se maintiennent plutôt plus fermes, et de même à Sanghaï. Au Japon, il y a eu un peu de baisse qui a provoqué quelques achats.

Dans les usines de tissage mécanique, le travail qui, pendant la période d'accalmie ordinaire au milieu de l'été, s'est toujours maintenu avec fermeté en faveur des articles de grande consommation, reçoit maintenant une impulsion de plus en plus vive à mesure que s'approche le moment de la reprise générale des affaires en vue de la saison de printemps.

Le Pongée uni (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton, en 51-54 centimètres Jumette) a recueilli, dans les petites qualités de 40 à 50 dents à 2 fils, de nouveaux ordres qui entretiennent, avec des prix de façon majorés, tous les métiers consacrés à ce genre d'étoffe; mais, la demande est nulle en ce qui concerne la Taffetaline (chaîne grège tramé coton), dans les gros comptes à 1 et 2 fils doubles.

Le China (pour mode), chaîne grège tramé coton, dans les comptes de 25 à 30 dents à 2 fils, réduction 56 coups, donne lieu à une fabrication d'autant plus pressée que la demande est en constante augmentation. Par contre, la même étoffe, dans les fortes qualités de 70 dents à 1 fil, figure à peine sur un petit nombre de métiers.

Pour la Doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, largeurs 41-46 et 51-54 centimètres Jumelle), en Satin, Sergé, Austria, Polonaise, les ordres se présentent toujours très nombreux, et nécessitent l'emploi d'un outillage mécanique de plus en plus important.

Les Armures teintes en pièce (dites Foulard), chaîne soie tramé schappe ou tramé grège: Twill, Surah, Batavia (pour robe avec impression), se maintiennent sur tous les métiers mis successivement à leur service, et dont le nombre actuel paraît devoir suffire aux besoins de la saison.

Le Satin Liberty (chaîne grège tramé schappe, largeurs 51-54 centimètres Jumelle ou lisières fixes) montre quelques dispositions à la reprise dans les qualités moyennes, sans cependant que sa fabrication ait, pour le moment, reconquis une réelle activité.

Dans le même genre teint en pièce (chaîne grège tramé schappe), les gros Sergés de 18 à 24 lisses (pour robe) occupent un outillage mécanique assez notable, en même temps que s'organisent de nombreux montages pour tisser la Moire teinte en pièce (chaîne grège tramé coton).

Le Cachemire (chaîne schappe tramé soie ou tramé schappe, largeur 110 centimètres), bénéficie de quelques ordres de suppléments principalement en chaîne schappe tramé soie, pour les ventes de cette fin d'été. Quant à l'avenir de cet article pendant la saison qui va s'ouvrir, il est, pour l'instant, impossible de savoir quel sort lui sera réservé.

Le Crêpe de Chine, en diverses armures nouveautés (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres), semble ne plus avoir la force de résister à l'arrêt de sa fabrication, et le nombre des métiers dont il peut encore assurer le fonctionnement va sans cesse en diminuant.

L'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres, avec encadrement par la chaîne et par la trame), en Mousseline, Crêpe de Chine, Radium, justifiant les prévisions du mois dernier, reprend, de jour en jour, une nouvelle vigueur encouragée par des prix de façon satisfaisants.

Le Voile uni (chaîne Grenadine tramé Grenadine) se conduit au tissage avec la régularité qui lui est coutumière, et la main-d'oeuvre, pour cette étoffe, est payée en raison des soins qu'exige son exécution.

La Mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion) après avoir franchi la période de morte-saison sans ralentir la marche de ses nombreux métiers, ne cesse de provoquer des demandes nouvelles qui assurent sa fabrication pour plusieurs mois avec une sensible majoration des prix de façon. La Cristalline (mousseline chaîne coton tramé soie) entretient également de nombreux métiers d'une manière très suivie.

Concernant l'étoffe unie de soie teinte en flotte, aucun changement n'est à signaler dans les établissements mécaniques travaillant à façon où le Taffetas cuit noir ou couleur ne se voit, jusqu'à présent, que par exception. Toutefois, la fabrication demeure très soutenue pour les mêmes articles que le mois dernier: Satin-Merveilleux; Messaline; Paillette; Gros Pékin; Col-Cravate noir (largeur 67 centimètres).

En ce qui regarde le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Doupion tramé Doupion, laine ou Tussah), dont la vente a été des plus brillantes pendant ces mois d'été, la production diminue de semaine en semaine plus sensiblement, et l'on compte, à ce jour, un bon nombre de métiers en souffrance.

L'étoffe pour parapluie, depuis quelque temps, est très demandée. Déjà les commissions avaient été remises à une date plus précoce que d'habitude, et, maintenant, les livraisons, qui du reste, commencent à s'effectuer, sont impatiemment attendues. De plus, il arrive continuellement des ordres nouveaux auxquels il est impossible de donner de suite satisfaction.

Pour l'Ombrelle, la Fabrique est en mesure de présenter aux acheteurs ses nouvelles collections d'échantillons au nombre desquels figurent le genre uni, la Dorure et l'Impression.

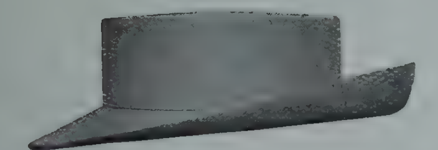
Dans les usines organisées pour produire le Façonné, la fabrication a pris une animation peu ordinaire à pareille époque de l'année, et à laquelle contribuent presque tous ses genres: Façonnés teints en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe, laine et coton); Façonné (chaîne cuit tramé cuit) à 1 et à plusieurs lats; Mouchoir au carré; Moirette et Mexicaine (tout coton). Il en est de même pour la plupart des articles destinés à la consommation des pays Levantins, et, surtout, pour le Lucas, le Châle soie à franges, la Brillantine. Quant à la Brocade (chaîne soie, chaîne schappe ou chaîne coton, tramé or ou argent), les métiers se remontent activement. Bientôt, les établissements mécaniques traitant le Façonné n'auront plus aucun métier disponible, et lorsque viendront les commissions qui se donnent habituellement en automne, il sera difficile de les placer.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, la situation n'a pas varié depuis le mois dernier; c'est-à-dire que les ouvriers sont en trop petit nombre pour utiliser tous les métiers qui pourraient contribuer à l'exécution des commissions pour la saison d'automne. Il est même à prévoir que l'insuffisance de la production causera quelques retards dans les livraisons concernant la plupart des articles déjà désignés dans notre précédente revue: Armures (chaîne cuit tramé cuit) en noir ou couleur; Côtelés (chaîne soie tramé laine et soie), en 55 et 108 centimètres; Façonnés fond armure pour col-cravate, Mouchoir soie au carré; Cachemirienne

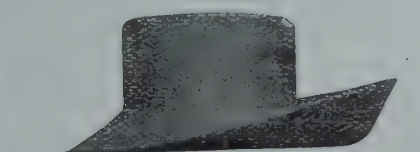
Quand on a besoin de quelque chose en fait de *Modes*, on en a besoin *tout de suite*

NE manquez pas l'occasion de satisfaire vos clients, quelque difficiles qu'ils soient — ce serait une " mauvaise affaire." Nous tenons le stock le plus considérable et le meilleur en fait d'articles de Mode au Canada. Cela veut dire que vos ordres seront bien soignés. *Mettez-nous à l'essai.*

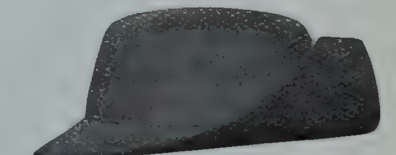
VOICI TROIS BONS GENRES.
Vous ne pouvez pas faire d'erreur à leur sujet.
Ils ne sont pas extravagants, mais leurs lignes sont gracieuses et sont d'un bon style.



Monarch : En couleurs, prix $1.25
Blanc, prix - - $1.60
Sailor en deux morceaux, se roulant de côté ou en arrière, pouvant être porté de l'une ou de l'autre manière.



Anita : En couleurs, prix $0.90
Forme grande, élégante, habillée.



Opera : En couleurs, prix $1.25
En deux morceaux, nouvel enroulement de côté.

Ces chapeaux peuvent être fournis dans une variété de couleurs.

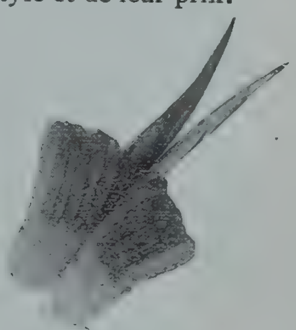
Nous illustrons ici quelques montures populaires en raison de leur style et de leur prix.



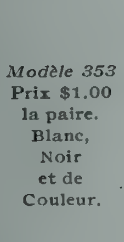
Modèle 226.—Prix $0.60 la paire.
Blanc, Noir et de Couleur.



Modèle 249.—Prix $1.65 la paire.
Blanc, Noir et de Couleur.

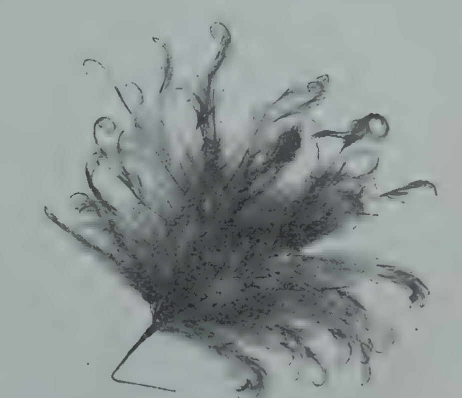


Modèle 227.—Prix $0.67½ la paire.
Blanc, Noir et de Couleur.



Modèle 353
Prix $1.00
la paire.
Blanc,
Noir
et de
Couleur.





Modèle 313
Prix $1.00
chaque.
Blanc,
Noir
et de
Couleur.

The D. McCALL & CO., Limited, TORONTO

MONTREAL, 232, rue McGill.
OTTAWA, 111, rue Sparks.
QUEBEC, 41, rue St-Joseph.
WINNIPEG, 375, rue Hargrave.

2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure); Pékins (Taffetas et Poil Jardinière); Echarpes (avec perles et dorure); Pékin Jardinière (broché soie et or, sur fond satin et Faille); Grand Damas à 2 et à 3 lats et broché, en 90 et 108 centimètres; Etoffe fond armure dessin Damassé (genre ancien); Etoffe Empire grand pékin et broché; Velours façonné fond Liberty lancé or étoffe souple); Crêpe broché dorure; Brocade (chaîne soie tramé or ou argent) Brillantine; Lucas; Damas broché or (pour exportation); Taffetas glacé; Taffetas caméléon; Côtelés glacé ou caméléon; Articles à perles; Gaze brochée; Cristal façonné; Façonné pour Corset; Ceinture (chaîne or tramé couleur, largeur 18 centimètres); Matelassé. Le Velours tout soie au fer, uni noir ou couleur persiste à entretenir avec fermeté tout l'outillage qui lui est consacré; les nuances sont les mêmes que celles que nous avons désignées le mois dernier.

A la campagne, les ateliers à bras sont privés d'une partie de leur personnel ouvrier, en ce moment occupée aux travaux des champs, et les métiers qui restent en activité sont encore garnis par les mêmes articles que le mois passé: Rubans (chaîne grège tramé coton) Pékins (Satin et Crêpe ou Satin et Taffetas); Crêpe de Chine; Moire; Articles à perles; Cristalline (Côtelé glacé ou Caméléon). Il est à noter que la fabrication du Crêpe de Chine est en diminution, tandis que celle de la Moire augmente sensiblement. Le Velours tout soie au fer, uni noir ou couleur mérite une mention aussi favorable que précédemment, et se tisse toujours avec beaucoup d'entrain.

En résumé, le tissage mécanique est largement alimenté par des ordres très suivis dans les principaux genres Unis teints en pièce: Mousseline; Voile; Echarpe; Armures diverses; China; Doublure; en même temps que les usines spécialement organisées pour produire les genres façonnés remettent en marche tous leurs métiers.

A Londres, les maisons de Gros de la Cité commencent à êter visitées par les acheteurs. L'article de soierie le plus en vogue est, sans contredit, la Moire de tous genres et de toutes qualités. Dans le genre teint en flotte, la Moire Française et la Moire Renaissance ou Impériale ,en noir, blanc, caméléon, et un peu en couleur,sont très demandées. En ce qui concerne le teint en pièce, la Moire tramé laine ou tramé coton (genre Renaissance), en 110 centimètres, pour robe, et en 48-50 centimètres, pour mode, est également très recherchée. Le Satin et l'Austria (teints en pièce), en diverses qualités, trouvent un bon écoulement à l'aide du Gaufrage imitant la Moire, pour l'emploi de mode et garniture. Le Côtelé et le Cristal (tramé laine ou tramé coton), largeur 80 centimètres, en noir principalement (pour confection), continuent à rester dans la demande. Les armures souples (chaîne cuit tramé cuit): Satin-Merveilleux, Paillette et similaires sont encore l'objet d'une vente assez suivie; mais le Taffetas cuit, noir ou couleur, a beaucoup de peine à reconquérir son ancienne importance. Pour doubure, il se demande quelques rayures, du Satin suisse, un peu de Damas, mais l'article préféré est la Polonaise de belle qualité de 60 à 140 centimètres de largeur. Le Tulle (pour voilette) est assez calme,, à part cependant quelques hautes nouveautés dont la durée sera peut-être éphémère, et l'on considère un retour au Chenillé comme très probable. Le Tulle Tosca (pour confection) continue à se vendre pendant que le Tulle Malines est délaissé. La Mousseline et le Voile, dans les belles qualités, le Crêpe de Chine et le Météore se maintiennent bien dans la consommation, mais la hausse des façons et de la soie empêche le développement de leur essor. Le Twill Shantung (grosse côte), de fabrication lyonnaise, s'écoule avec facilité. On croit que l'Impression directe, sur différents tissus de soie, jouera un rôle très marquant, parmi les articles qui seront en faveur au printemps prochain.

A New-York, la période des vacances et villégiatures étant terminée, les affaires commencent à reprendre une certaine animation, et la Fabrique américaine se remet au travail, mais avec une sage lenteur, achetant très peu de soies. La place de New-York est visitée par un assez grand nombre de représentants de maisons de soieries des principales villes américaines, qui font quelques achats dans les tissus d'automne et d'hiver. C'est principalement la Moire de tous genres teinte en flotte ou teinte en pièce (pour robe ou pour mode) qui est l'article le plus en faveur; puis, viennent ensuite divers Côtelés (tramé laine ou tramé coton), de différentes qualités et largeurs, pour robe, mode, confection. Une étude plus approfondie du nouveau tarif des Douanes nécessite des modifications dans la contexture de certains tissus tels que Satins et Sergés tramé coton qui sont lourdement frappés à cause du poids. Le tarif américain actuellement en vigueur est assez compliqué dans ses classifications, et il faut toujours tenir compte du poids et de la valeur de l'étoffe. Néanmoins, un certain nombre d'articles soieries arrivent à ne payer que 45 p. c. ad valorem, au lieu de 50 p. c. de l'ancien tarif Dingley. Plusieurs fabricants et commissionnaires lyonnais vont bientôt se rendre aux Etats-Unis avec de très remarquables collections, en genres nouveaux, pour la vente du printemps prochain. On prévoit le succès de l'Impression directe sur tissus souples et légers, et l'on a tout lieu de supposer que la campagne d'affaires qui commence sera satisfaisante pour celles de nos soieries lyonnaises qui pourront être encore exportées avec bénéfice aux Etats-Unis.

A Paris, la vente des soieries, dans les Maisons de Nouveautés, a toujours le même succès et au profit des mêmes étoffes que le mois dernier. Les maisons de gros, aussitôt après la période des vacances, dont le terme s'avance, vont, sans doute, ne pas tarder de s'occuper de leurs achats pour le printemps 1910. En attendant, elles continuent à transmettre, dans tous les genres de petits ordres de suppléments où figurent en bonne place la Moire, teinte en flotte et la Moire teinte en pièce. Parmi les tissus à jour, le Tulle Diamanté (avec application métal) est très apprécié, et donne lieu à d'assez nombreuses demandes.

En somme, le moment n'est pas éloigné où va s'engager la nouvelle campagne d'affaires, et nous pensons pouvoir, dans notre prochain compte-rendu, signaler le commencement des opérations.



LA CULTURE DU COTON

Cette année a lieu le trois centième anniversaire de la culture du coton en Amérique, bien que le cotonnier poussait et était peut-être cultivé un peu dans le Nouveau-Monde avant la découverte de ce continent par Colomb.

Les colons de la Virginie furent les premiers à entreprendre la culture du cotonnier en 1609. Ceux des Carolines les imitèrent en 1660. Des exportations de coton en quantité quelque peu considérable eurent lieu en 1770, époque à laquelle vingt balles furent expédiées à Liverpool. Le développement rapide de cette industrie textile se voit dans le fait qu'en 1870 un siècle plus tard, les Etats-Unis expédiaient chaque année à l'étranger trois millions de balles environ, tandis qu'à l'époque actuelle il y a une exportation annuelle de ce produit s'élevant à 8,000,000 de balles environ. Le Département de l'Agriculture estime à 12,920,000 balles la production totale du coton aux Etats-Unis en 1908-1909. Une balle contient 500 livres environ de coton égrené.

L'égreneuse est une machine inventée en 1794 par Eli Whitney, pour séparer la



R. D. FAIRBAIRN CO., Limited, :: TORONTO.

graine de la fibre, qui sont recueillies en même temps pendant la cueillette. Un tiers du poids de la récolte est du coton, les deux autres tiers sont formés par la graine. Autrefois la graine de coton n'avait pas de valeur commerciale; mais aujourd'hui l'huile exprimée, connue sous le nom d'huile de graine de coton est un sous-produit profitable et très utile. La graine sert aussi à la nourriture du bétail.

La plantation du coton dans les districts du Sud des Etats-Unis où le climat et le sol sont propices à sa culture, commence au début du printemps, aussitôt que tout danger de gelée est passé. On sème la graine en rangs espacés de plusieurs pieds, puis on butte la terre. On fait soigneusement la culture au moyen de herses et de houes, à peu près comme on procède à la culture du maïs dans le nord. Au bout de dix semaines, les fleurs commencent à apparaître. Elles sont d'abord blanches, puis deviennent rouges et enfin prennent une nuance pourpre; elles tombent trois jours après leur apparition. Avec la chute des fleurs, les gousses des graines se forment et, sept à huit semaines plus tard, la gousse s'étant complètement développée s'entrouvre, laissant voir la filasse de coton et les graines.

La cueillette commence alors sur la plantation et continue jusqu'à ce que la gelée tue les plantes ou jusqu'à ce que la récolte mûre soit cueillie.

Cette cueillette se fait à la main et presque entièrement par les nègres du sud, qui peuvent récolter environ cent livres par jour.

Cotonnades de couleur

MM. G. Morrice Co., Limited, Montréal, sont les agents de vente des Canadian Colored Cotton Mills Co. Limited, Cornwall & York Cotton Mills Co. Limited et Hamilton Co.

Ces organisations comprennent les filatures canadiennes manufacturant ce qu'on peut désigner sous le nom général de cotonnades de couleur.

La Canadian Colored Cotton Mills Co. Limited est une organisation hautement efficiente et composée des manufactures suivantes produisant la classe de marchandises décrites et ayant la capacité de production indiquée. L'organisation a réussi à établir des affaires considérables et croissantes.

Succursale canadienne, Cornwall, 500 mains, 870 métiers, 33,640 broches. Manufacture: auvents, Oxfords, denims, cotonnades, saxonies, domets, etc.

Succursale Stormont, Cornwall, 410 mains, 633 métiers, 32,630 broches. Manufacture: denims, coutils pour literie, cotonnades, ginghams pour tabliers, Oxfords, etc.

Succursale Dundas, Cornwall, 160 mains 202 métiers, 9,672 broches. Manufacture: couvertures en coton, tissus duvetés pour draps de lit, domets, fils, etc.

Succursale d'Ontario, Hamilton, Ont., 310 mains, 445 métiers, 13,248 broches. Manufacture: denims, tissus pour draps de lit, galateas, etc.

Succursale Ste-Croix, Miltown, N.-B., 750 mains, 1198 métiers, 35,680 broches. Manufacture; ginghams pour robes, ginghams pour tabliers, étoffes à robes, Oxfords, flanellettes, domets, etc.

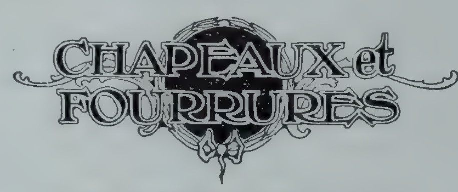
Gibson Cotton Mill, Marysville, N.-B., 475 mains, 732 métiers, 29,256 broches. Manufacture: flanellettes, ginghams, tissus pour chemises, fils, etc.

Cornwall & York Cotton Mills Co.

La Cornwall & York Cotton Mills Co., Limited, St. John, N.B., contient 430 métiers, 28,000 broches et manufacture: flanellettes, denims, coutils pour literie, fils, etc.

Hamilton Cotton Co.

La Hamilton Cotton Co., Hamilton, Ont. a une capacité de 120 métiers, 7,950 broches, et manufacture : cotonnades, denims, mèches de lampe, fils, ficelles, chaînes, etc.



LES CHAPEAUX DE FEUTRE

Il est intéressant de suivre phase par phase l'évolution d'une petite fourrure de lapin jusqu'à sa transformation en un chapeau fini, que cet article soit un chapeau mou de couleur claire ou un chapeau dur, noir comme le plumage d'un corbeau, du genre Derby. L'idée générale au sujet de ce chapeau, c'est qu'il est découpé et fait ou modelé au moyen d'une pièce de feutre; aussi est-on étonné quand on voit les balles et les amas de fourrures de lapin et que l'on vous dit que c'est au moyen de ces fourrures que l'on fait les chapeaux de feutre. Le feutre n'est pas, à vrai dire, la matière première; mais le feutrage est le procédé par lequel la laine, la fourrure ou le poil sont agglutinés ensemble, sont bastis, et formés en une matière serrée. Pour les chapeaux, c'est le poil de lapin que l'on emploie. La première opération du traitement est un nettoyage parfait du poil coupé ras, dans une machine qui le débarrasse de toute matière étrangère et le laisse dans un état touffu ressemblant à celui du duvet le plus fin et le plus léger.

Il est impossible d'imaginer quelque chose ressemblant moins à un chapeau. Mais l'ingéniosité merveilleuse du procédé suivant accomplit un changement presque magique. Dans la boîte centrale d'une machine ressemblant à une trémie, tourne un gros cône en cuivre. La fourrure floconneuse est fournie à la machine par en haut et tombe sous forme d'une pluie qui s'attache, comme de la neige grise au cône animé d'un mouvement de rotation, pendant que des jets d'eau et de vapeur sont projetés sur la fourrure et en forment une pâte unie.

Au bout d'une minute ou deux, le cône est couvert d'une épaisseur d'un huitième de pouce à un pouce de cette matière, de cette fourrure saturée d'humidité, qui devient maintenant du feutre. On arrête la machine, on enlève le cône et un ouvrier le dépouille adroitement du feutre qui le recouvre. Ce feutre étant construit sur un cône en a la forme et ressemble à un énorme pain de sucre. C'est l'embryon du chapeau.

Dans ce premier état, c'est un cône de feutre mou, humide, mesurant 24 pouces sur 30. On le roule, on lui fait subir une série de procédés après lesquels ses dimensions sont réduites à 10 1-2 pouces sur 14.

Le chapeau, maintenant un cône de feutre gris-brun, comme un chapeau de clown, a sa surface égalisée en étant placé contre du papier sablé animé d'une rapide mouvement de rotation. On le durcit en le trempant dans du shellac, on le teint en noir par immersion dans une cuve; il faut maintenant lui donner sa forme. De l'eau chaude rend de nouveau le feutre souple et l'ouvrier, saisissant le sommet du cône, le tire et l'aplatit sur un bloc de bois ayant la forme et la dimension exactes que l'on veut donner au chapeau. En séchant la calotte le chapeau prend la forme qui lui est destinée, tandis que le bord reste plat et non paré.

Le corps du chapeau est maintenant à peu près fini. Il faut ensuite donner sa forme au bord; celui-ci est travaillé et courbé sur une forme en bois ayant la courbure et la ligne du dessin voulu. Chaque grandeur et chaque genre de chapeau ont leur propre forme, comme aussi leur moule en fer, leur bloc en bois, etc., et chaque modification aux genres et aux formes d'une saison exige un jeu de moules entièrement nouveau.



DESCRIPTION DES CHAPEAUX-MODELES

Page 10. — Modèle Napoléon exquis en beaver Mammouth avec duvet très long, le bord cerclé d'une plume d'autruche blanche. En avant sont de petites ailes Mercure, couleur or mat, maintenant un groupe d'aigrettes noires en fil métallique, d'une longueur de 30 pouces

Page 11. — Ce turban exquis de Mme Heitz-Boyer est façonné sur une carcasse en fil métallique; la passe interne, large de 4 pouces s'abaisse, et la passe relevée à la même largeur. Le dessous de la passe est couvert uniment de velours rose, et une bande en biais de 15 pouces est rassemblée sur le dessus de

la passe et prise d'un demi-pouce, à partir du bord, sous la couverture unie. Une autre bande en biais, de la même largeur (15 pouces) est prise au centre de la calotte et est fixée en tourbillon sous le bord supérieur du pouf de la passe. Une aigrette blanche de 14 pouces bien placée à gauche est le seul ornement.

Page 12. — Cet effet tailleur élégant est présenté par ce modèle en feutre vert rhubarbe de grande taille. Autour de la calotte, haute de 5 pouces, une écharpe en drap beaver de la même nuance est drapée, attachée en avant et à gauche avec une bande de plume d'une nuance plus claire à la base d'une aile de 18 pouces.

Ce chapeau artistique, a une passe d'une circonférence de 61 pouces. La largeur de la passe, de la partie avant au tour de tête, est de 7 pouces et elle va jusqu'à 7 1-2 pouces à droite, diminuant à 6 pouces en arrière et augmentant à 8 pouces à gauche. De la panne noire doublant le dessous de la passe a un rempli au bord en soie mate simulant un finissage cordé. La calotte, haute de 13 x 15 x 4 pouces, est couverte de velours noir, façon Tom O'Shanter, plissée quatre fois, là où elle joint la passe et ce velours va jusqu'au sommet de la carcasse métallique à gauche. Au sommet la calotte forme un cercle de jais et de perles rondes en forme de treillage, d'un diamètre de 12 pouces. A gauche sont deux plumes droites frisées, françaises.

Page 14. — Magnifique modèle de turban à la hussard, sur carcasse mesurant 9 pouces de long sur 12 pouces de large et 6 pouces de haut, couverte d'une bande en plume de héron noir. Un camélia en gaze blanche et en bouton de fleur avec feuilles d'un vert très foncé, formant une rosette plate, est le seul ornement.



LES TAPIS D'ORIENT

Les Etats-Unis importent annuellement pour des milliers de dollars de ce qui est connu dans le métier sous le nom de rugs lavés. Les tapis d'Orient aux couleurs brillantes sont quelquefois lavés dans une solution de chlorure de chaux, traitement qui blanchit en partie les couleurs et communique au tapis un ton doux.

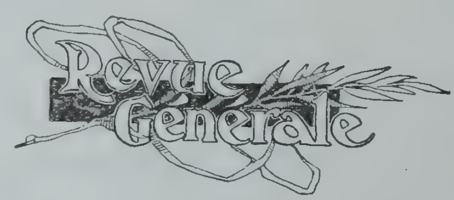
Ce traitement chimique est un procédé de blanchiment qui produit l'effet de l'âge et donne au tapis un éclat particulier, que le marchand peu scrupuleux fait ressortir comme preuve de qualité. Ce qu'il y a de certain, c'est que le procédé du lavage, tel que décrit, affaiblit et, dans certains cas, détruit les matières dont le tapis est fait.

L'action progressive des produits chimiques est la suivante:

Le chlore à l'état de gaz contenu dans le chlorure de chaux attire l'oxygène et l'humidité de l'air, et il se forme ainsi de l'acide chlorhydrique, qui détruit les parties vitales du tapis. Tôt ou tard, la laine et le coton deviennent cassants, la chaîne est affiblie et la laine détériorée.

Quand cette détérioration est complète, le poil du tapis peut disparaître sous l'effet du balayage ordinaire, et la chaîne qui est la fondation du tapis devient si faible que des trous apparaissent ça et là, et bientôt le tapis n'a plus aucune valeur.

Il n'est pas rare qu'un tapis de Perse soit trop voyant par quelque nuance brillante, peut-être par la couleur rouge, et ainsi ne soit pas vendable. Le marchand sans scrupules le soumet à une série de lavages dans de l'eau contenant des ingrédients chimiques. Il obtient ainsi un tapis possédant un éclat antique, atténué, qui est vraiment attrayant et trouve facilement acheteur à un prix plus élevé.



Songez à votre assortiment de marchandises pour le printemps prochain. Voyez la collection d'échantillons offerte par les voyageurs de la maison Garneau Limitée, de Québec. Elle contient toutes les dernières nouveautés des grands centres européens. Il est de votre intérêt de consulter l'annonce de la maison Garneau Limitée, dans ce numéro et d'attendre ses voyageurs pour faire votre choix et offrir à vos clients les nouveautés les plus récentes du marché.

M. Rudolf Weber, de Vienne, a trouvé et fait breveter le procédé suivant pour produire un cuir artificiel.

La méthode consiste à ajouter une matière fibreuse à une solution de balata, caoutchouc brut et gutta-percha, à précipiter l'agglutinant sur la matière fibreuse, à séparer la substance fibreuse de la solution, puis à ajouter de l'huile pour rendre la substance fibreuse molle et flexible, et à en faire des feuilles de dimension et épaisseur convenables.

Aucun homme ne peut expliquer le secret de son succès. Il est dû à l'habileté, à l'ambition, à l'entourage, aux circonstances. Faites un tout de ces parties composantes, saisissez l'occasion dès qu'elle se présente et vous êtes sûr de réussir.

LA PRODUCTION DE LA SOIE BRUTE

Il y a plusieurs variétés de vers à soie, dont toutes filent une soie d'une espèce différente. Par exemple, une espèce qui se nourrit de feuilles de chêne, file la soie tussor ou pongée; d'autres se nourrissant de feuilles de rhubarbe, produisent une autre variété de soie. Mais le ver à soie proprement dit—l'espèce qui produit la soie ordinaire—se nourrit uniquement de feuilles de mûrier. C'est le ver à soie qui est cultivé ou domestiqué en Italie, au Japon et en Chine. La culture du ver à soie se fait de la manière suivante: de bonne heure au printemps, quand les mûriers commencent à pousser des feuilles, les oeufs qui sont tenus dans une place tempérée jusqu'à l'époque où les feuilles poussent, sont sortis de leurs quartiers d'hiver et exposés à une température d'environ 70 degrés dans la salle d'élevage.

Là on les étend en couches minces sur du papier blanc propre, tandis que la température est augmentée journellement d'environ 2 degrés jusqu'à ce que les oeufs commencent à éclore, ce qui a lieu dans l'espace d'environ cinq jours. Ensuite on maintient une température uniforme d'à peu près 75 degrés.

On donne la première nourriture aux vers en plaçant au-dessus d'eux une toile moustiquaire sur laquelle on répand quelques feuilles hachées finement. Les vers traversent la toile pour manger les feuilles, et quand celles-ci sont dévorées, une autre toile moustiquaire couverte également de feuilles hachées, est étendue au-dessus de la première. Quand les vers ont rampé jusqu'à la nouvelle toile, l'ancienne est enlevée, et on continue ainsi en assurant par là une propreté parfaite.

A mesure ques les vers grossissent, on emploie du filet à mailles plus larges jusqu'à ce que, dans la dernière période du développement du ver, du papier perforé ayant des mailles carrées d'un demi-pouce de côté soit nécessaire.

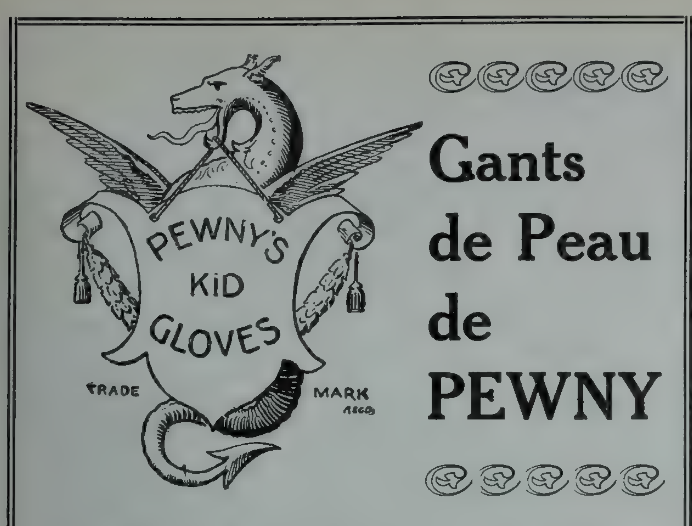
Il faut employer un nouveau filet ou un nouveau papier perforé, chaque fois qu'on fournit de la nourriture aux vers. On évite ainsi de manipuler les vers et on assure une propreté absolue.

A l'état de larve, état qui dure de trente à trente-cinq jours, à l'exception de courtes périodes de mue—les vers sont nourris quatre ou cinq fois par jour au moyen de feuilles de mûrier fraîchement cueillies, et avec rien d'autre.

Les vers reçoivent leur premier repas dès cinq heures du matin et leur dernier à dix heures du soir.

Tous les six jours environ, une période de mue commence qui dure quarante-huit heures. A ces époques les vers quittent leur peau, et leur alimentation est suspendue temporairement. Après ces périodes les vers sont nourris amplement.

Les ennemis du ver à soie sont nom-



Gants de Peau de PEWNY

Nos Stocks de Gants de Peau pour l'Automne

arrivent maintenant et nous pourrons fournir promptement à vos besoins pour l'automne. ¶ Notre acheteur est maintenant à l'étranger, plaçant des contrats avantageux pour le Printemps. ¶ Nos voyageurs vous offriront la ligne du Printemps en temps voulu.

Greenshields Limited, Montréal

Marque Rooster.

La Meilleure Confection.



Nous faisons des PANTALONS par milliers.

Tweed de Fantaisie. Worsted de Fantaisie.
Homespun Gris Fer. Étoffe Canadienne.
"Bannockburn" Pure Laine. Corduroy.
Bedford Cord Anglais.
Grand choix de tissus pour Pantalons de Travail et Pantalons Habillés.
Overalls, Chemises, Coats Blancs, etc.

Robert C. Wilkins Company, Limited.
MONTREAL.

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

Voilà ce qui fait un article de vente forte et soutenue.

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

"Ceetee"

est un sous-vêtement de la qualité absolument la plus haute, annoncé d'une manière extensive. Nous disons à *vos clients* tout ce qui concerne "CEETEE." La demande existe — êtes-vous prêt à y faire face? "CEETEE" est fait dans toutes les grandeurs et tous les styles, en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, en Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement est garanti irrétrécissable.

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company
OF GALT, LIMITED
Galt, - - Ontario

Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Elastiques s'ajustant parfaitement.

Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :
4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,
Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"
et dans toutes les longueurs désirées.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.
Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :
W. B. STEWART
EMPIRE BUILDING.
64 Wellington St. West. *TORONTO, ONT.*

breux; ils comprennent les oiseaux, les fourmis, les insectes, les rats et les souris. Il est donc important de les élever en chambre close, où cependant ils aient une provision abondante d'air frais.

De plus les vers sont très délicats, et pendant toute la saison il faut les protéger avec soin contre les courants d'air et les rayons directs du soleil.

Quand les vers sont âgés de trente jours, ils commencent à s'agiter et refusent de manger. Ils lèvent la tête et regardent tout autour d'eux pour trouver un endroit pour filer leur cocon, et si on ne leur donne pas un endroit convenable, ils s'attachent à un brin de paille, ou à une branche d'arbre qu'ils rencontrent. C'est pourquoi on leur fournit des branches d'arbres ou de la paille.

La filature du cocon prend trois jours. Le premier jour le ver à soie file une toile autour de soi-même et devient invisible. Pendant les deux jours suivants il continue à filer à l'extérieur jusqu'à ce que le cocon soit complet.

Si on ne dérange pas le cocon pendant deux ou trois semaines, son habitant perce l'enveloppe qui le renferme et fait son apparition sous forme d'un papillon blanc. Chaque papillon pond de 400 à 600 oeufs; mais comme en perçant le cocon le papillon rend la soie sans valeur, on ne laisse développer en papillons qu'environ une centaine de cocons les meilleurs. Ces cocons ont pour but de fournir des oeufs pour la saison suivante d'élevage.

Le reste des cocons est enlevé des râteliers ou de la branche, et est d'habitude soumis à ce qui est connu sous le nom de 'procédé' de destruction". Dans ce procédé on emploie l'air sec ou la vapeur pour détruire la chrysalide, qui autrement se changerait en papillon. Quand on emploie la chaleur sèche les cocons sont placés dans un four propre et soumis pendant deux heures, à une température d'environ 200 degrés Fahrenheit. On trie alors les cocons et on les assortit suivant la teinte, la grosseur et la qualité de la fibre. Les cocons mous et imparfaits sont séparés des cocons forts et fermes et vendus comme seconde qualité.

Un nombre de 275 à 300 cocons pèse une livre, et chaque livre de cocons de première qualité, bien que ceux-ci varient légèrement de prix, rapporte d'"habitude plus d'un dollar.

Les cocons destinés à la production de papillons pour l'élevage sont laissés sans qu'on les dérange dans une salle où il y a juste assez de clarté pour distinguer les papillons des autres objets.

Au bout de deux semaines environ, à partir du moment où le ver commence à filer son cocon, le papillon commence à en sortir. D'habitude les papillons sortent du cocon de bonne heure le matin, et quelques heures plus tard on les prend doucement par les ailes, et on les place sur une toile écrue. Les oeufs adhèrent à cette toile, grâce à leur gomme naturelle.

Après que les oeufs ont été pondus il faut, comme il a déjà été dit, les conserver dans un endroit frais jusqu'à ce qu'on dispose d'une quantité suffisante de feuilles pour l'élevage d'autres vers. Généralement on enveloppe les oeufs dans une toile blanche, ou dans du papier blanc propre.

La fibre de soie, quand on la dévide du cocon, est formée de deux fils parallèles très fins toujours collés ensemble sur toute leur longueur. Ils peuvent avoir une longueur supérieure à 1,000 verges. La fibre ou fil a un grand brillant, et si on la regarde à travers un microscope puissant, elle a l'apparence d'une tige de verre.

C'est l'affaire du dévideur de réunir ensemble les filaments de plusieurs cocons et de les former en un cocon continu, uniforme et régulier, les filaments deviennent ainsi la matière connue sous le nom de soie brute.

Les cocons ayant été assortis suivant leur uniformité, leur couleur et leur qualité, sont placés dans des bassins d'eau chaude. On réunit alors les extrémités des filaments sur une brosse ressemblant à un petit balai, aux pailles duquel ils s'attachent facilement d'eux-mêmes.

Les divers fis du cocon ou fibres passent par les doigts de l'opérateur et se fixent sur la bobine, et par la pression on les colle ensemble au moyen de leur gomme naturelle, laquelle, par le contact de la chaleur, est encore suffisamment humide pour pouvoir former un fil uniforme de soie brute.

L'opérateur doit avoir soin de maintenir le même nombre de fils de cocons dans le fil de soie brute, de manière à assurer une uniformité continue.

Le dévideur s'aperçoit de la rupture d'une fibre par l'absence du mouvement de la partie de ce cocon sur le fil de trame. Si une fibre se casse, les deux extrémités sont jointes en les faisant adhérer l'une à l'autre; la gomme aidant l'opérateur dans cete opération.

Si toutes les fibres se cassent, ce qui arrive quelquefois, le dévideur fait un noeud si fin et si délicat qu'il est à peine perceptible sur le brin presque invisible do la fibre.

Pour donner un exemple des difficultés du dévidage, on peut dire qu'un seul brin de soie ou fibre, est cinq à sept fois plus fin que le cheveux humain ordinaire. On peut se figurer l'habileté et la patience qu'il faut à un dévideur de soie, par le fait que chaque fibre des cocons doit être manipulée pour former le fil de soie brute, qui fin comme il l'est, est composé en moyenne de six à huit fibres de cocon.

Cinq onces de soie bien dévidée représentent quelque chose comme dix heures de travail pour un dévideur expert. La bobine forme la soie en écheveaux pesant deux onces ou davantage. Après que les écheveaux sont secs, ils sont mis en paquets pesant de cinq à dix onces. Ces paquets sont ensuite formés en balles de 100 à 160 livres. Sous cette forme la soie brute est prête à être expédiée.

La soie tussor, bien qu'employée autrefois uniquement dans la fabrication des peluches, des robes et de certains autres tissus pileux, a peu à peu trouvé un autre débouché. Elle est devenue si importante que parfois l'offre n'a pas suffi à la demande.

Cette sorte de soie est le produit de divers vers à soie sauvages qui se nourris-

sent des feuilles d'une certaine espèce de chêne. Sa fibre est rude et inégale, comparée à la soie donnée par le mûrier. Le cocon ressemble davantage à une coquille d'oeuf, et il est difficile à dévider.

Une fois dévidée, la soie tussor a une apparence très rude, et une couleur brun pâle; on la reconnaît à son apparence dans les pongées et les Shantungs ayant un fini naturel, pour la fabrication desquels la soie tussor est employée.

Dans les grands centres manufacturiers et producteurs de soie il y a ce qu'on appelle des maisons de conditionnement. Dans ces établissements la soie est éprouvée ou conditionnée; les maisons de conditionnement donnent un certificat concernant le poids, la finesse, etc.; le conditionnement quant au poids est rendu nécessaire par le fait que des marchands peu scrupuleux ont profité de l'affinité qu'a la soie pour l'eau, ou en d'autres termes, de la facilité avec laquelle la soie absorbe l'humidité. Nécessairement cette eau ou humidité, augmente le poids de la matière, chose très importante pour un article dont la valeur est aussi élevée que celle de la soie.

La soie brute peut contenir jusqu'à 25 p. c. d'eau sans que son humidité soit apparente. Dans la maison de conditionnement on se rend compte de la proportion d'humidité. Comme résultat les marchands sans scupules ne peuvent pas tromper les acheteurs en vendant la soie au poids après qu'elle a été emmagasinée dans une cave ou dans un autre endroit humide, où elle a ainsi absorbé un excès d'humidité.

Le conditionnement se fait d'habitude en prélevant des échantillons dans chaque balle, en les exposant pendant quelques heures à la chaleur sèche, et en les pesant rapidement. La différence entre le poids des échantillons secs et celui d'autres échantillons pris directement dans la balle, est ainsi déterminée. Le poids total des balles séchées est ainsi obtenu, et on y ajoute un percentage, puisque dans les circonstances ordinaires, la soie brute n'est jamais complètement exempte d'humidité.

Le percentage ajouté est d'habitude de 11 p. c. Ainsi, si l'opération du conditionnement indique qu'une balle de soie absolument sèche pèse 200 livres net, son poids est conditionné à 11 p. c. de plus ou 220 livres et le vendeur a droit au paiement de cette dernière quantité.

La proportion de 11 p. c. est acceptée comme moyenne d'humidité. Certaines soies peuvent en contenir 7 p. c. seulement, tandis que d'autres peuvent en avoir 15 pour cent ou davantage.

La finesse de la soie brute est indiquée au moyen de nombres. Ces nombres sont exprimés en deniers, ancienne mesure française correspondant philologiquement à la mesure anglaise penny-weight. Le denier est une subdivision de l'ancienne livre française, et 533 1-3 deniers font une once avoir-du-poids.

Le nombre donné à la soie est basé sur le poids en deniers d'une longueur de fil de soie égale à 400 aunes. L'aune est aussi une ancienne mesure française, et 400 aunes égalent 476 mètres ou 520 verges.

Si donc un fil de soie brute de 520 verges pèse dix deniers, il sera classé sous le No 10. Mais comme les fils de soie n'ont pas absolument la même épaisseur dans toute leur longueur, on emploie un numéro exprimant son épaisseur moyenne.

Ainsi un fil No 10 dont l'épaisseur serait entièrement uniforme porterait le No 9-11 et ainsi de suite.

D'autres systèmes de numération pour la soie brute sont employés, tels que l'ancien système français, l'ancien système italien, etc.; ; mais comme signification, ils varient très peu de la numération en deniers.

La soie brute est divisée en quatre qualités: la plus haute étant connue sous le nom de "Extra classique"; la seconde, sous le nom de "Classique", la troisième sous celui de "filature". Le terme "redévidé" signifie que la soie a été dévidée une seconde fois à cause d'imperfections.

Des numéros sont aussi employés pour le degré de finesse des fils de ces catégories.

Les soies japonaises et chinoises sont aussi différenciées par diverses marques ou "chops", pour employer le terme chinois. Tandis que les maisons de conditionnement déterminent le poids et la finesse de la soie, elles ne s'occupent pas de sa catégorie, ni de sa qualité. C'est-à-dire qu'elles ne décident pas si une soie italienne, par exemple, est extra classique, classique ou filature, ni si une soie japonaise filature doit être classée comme meilleur No 1, comme No 1, ou comme No 2.

LE COUT DE LA PUBLICITE

Il doit être considéré comme un placement de fonds et non comme une dépense

N'oubliez pas que si ous faites des annonces d'une manière intelligente et sensée, votre publicité sera un placement de fonds et non une dépense. Vous pouvez mettre en stock une nouvelle ligne de marchandises. Vous direz peut-être: "Cette ligne va me coûter $5,000. Je peux renouveler mon stock trois fois par an avec un profit net de 20 à 30 pour cent $3,000 de profit par an". Vous vous figurez d'avance le profit que vous pouvez faire sur ce placement. Faites le même calcul pour votre publicité. Traitez-la comme un placement de fonds; si vous faites en ce moment des affaires totales de $25,000 par an avec une publicité médiocre et indifférente, vous pouvez consacrer à la publicité un pourcentage donné de ce montant et il vous fournira un dividende plus fort que toute autre partie de votre fonds, si vous faites ce travail comme il doit être fait, dit "Success".

Cette publicité fera plus que de vous rapporter des dividendes. Elle affermira votre position dans le monde des affaires, elle augmentera la clientèle de votre établissement, elle rendra plus difficile à vos concurrents de vous enlever votre clientèle.

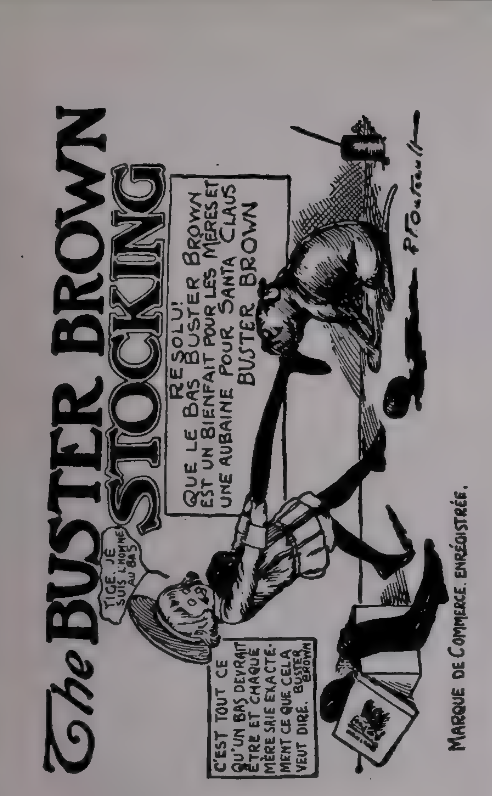
Il n'y a pas de règle générale qui puisse déterminer ce que ce pourcentage sera. Sur la marchandise courante, le pourcentage doit être plus faible que sur les articles qui procurent un profit plus fort. La moyenne générale sur la vente totale est de 1 à 5 pour cent. A mesure que votre commerce s'établit plus fermement, vous pouvez réduire le pourcentage chaque année. Vous augmenterez dans l'ensemble le total consacré à la publicité, mais en raison du volume accru des affaires, le pourcentage sur la totalité sera moindre. En plaçant des fonds de cette manière, vous achetez de nouvelles affaires et vous pouvez très bien payer le prix qu'elles valent.

Rappelez-vous qu'il n'y a que quelques commerçants qui fassent leur publicité comme elle doit être faite. Si d'autres ne réussissent pas avec leur publicité, ce n'est pas une raison pour que vous ne puissiez pas réussir. Les affaires sont simplement une question de survivance de l'homme qui est le mieux en état de réussir, et cela veut dire le meilleur service et la divulgation au public de ce que vous avez à vendre. L'homme qui peut faire ces choses mieux que vous triomphera de vous en tout temps. Dans presque toutes les villes, il y a un ou plusieurs exemples frappants de ce que nous venons de dire.

Portez-vous au sommet de l'échelle. Vous en bénéficierez, vous en ferez bénéficier votre ville et vos voisins qui sont dans les affaires. Cela aidera l'homme qui a les affaires dans le sang. L'homme à hauteur de la situation peut bénéficier et bénéficiera de ces plans.

Plus on obsrve et on étudie les affaires et la publicité, plus on est imprégné de l'idée qu'une forte personnalité soutenant le magasin et la publicité est absolument essentielle au succès—bonne tournure d'esprit, principes honnêtes, aptitude à comprendre les besoins des clients et force de volonté pour rendre service à autrui.

La publicité est la multiplication du vendeur. Une bonne publicité et un mauvais vendeur ne peuvent pas s'accorder. Débarrassez-vous de tout commis à la figure longue. Mettez dehors tous les employés qui ont une mauvaise disposition d'esprit. Un magasin plein d'employés ayant une aimabe tournure d'esprit, s'appuyant sur de bons et honnêtes principes, le tout se traduisant par une publicité sensée, es invincible. Il sera oujours achalandé.



MARQUE DE COMMERCE. ENRÉGISTRÉE.

DEMANDEZ

The Little Darling

ENREGISTRÉ
CÔTES 1 x 1
TALONS ET BOUTS EN SOIE
Grandeurs 4-7
Noir, Cardinal, Crème, Tan, Rose, Bleu-Ciel.

LITTLE DAISY
ENREGISTRÉ
CÔTES 1 x 1
Grandeurs 4-8½
Noir, Cardinal, Crème, Tan, Rose, Bleu-Ciel.

LITTLE PET
ENREGISTRÉ
SANS COUTURE, EXTRA-FIN
Grandeurs 4-7
Noir, Cardinal, Crème, Tan.

PRINCIPALES LIGNES DE BAS POUR JEUNES ENFANTS

Faits de Laine d'Agneau d'Australie Dessuintée, dans une Manufacture Propre, Moderne, Sanitaire, Sous la Surveillance de l'Inspecteur du Gouvernement et du Bureau de Santé.

Teints par notre procédé spécial, qui est garanti laisser les marchandises Fortes, Propres, Douces et non surpassées pour la richesse de la teinte.

Assortiment Complet Toujours en Stock
Prompte Attention aux Ordres par Lettre.

MANUFACTURES POUR LE COMMERCE DE GROS PAR CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.

E. H. WALSH & CO., Seuls Agents de Vente, TORONTO et MONTREAL

"BEEHIVE"

ET

"White Heather"

de BALDWIN.

Spécialistes en Laines a Tricoter

Elles Assurent une vente facile.

Par l'entremise des principales Maisons de Gros.

Echantillons gratuits sur demande adressée à

J. & J. Baldwin & Partners, Ltd.

ETABLIS EN 1785.

HALIFAX, ANG.

AGENT:
DUNCAN BELL
MONTREAL & TORONTO



NOVEMBRE 1909.

Nouvelles Etoffes PRIESTLEY

Pour l'Automne, l'Hiver et le Commerce du début du Printemps.

MAYFAIR
Drap pour Costumes
CHEVIOT
Drap pour Costumes

La mode actuelle demande des diagonales et des serges à larges cotes. Les étoffes qui répondent le mieux à cette demande sont les

Draps à ostumes
MAYFAIR et CHEVIOT





Ils sont larges de 52 pouces, d'une pesanteur correcte et offerts dans les couleurs les plus nouvelles.

Ne manquez pas de faire une exhibition de ces lignes.





Seuls Agents Canadiens: GREENSHIELDS LIMITED,

MONTREAL.

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué.



(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis, $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.
Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. X MONTREAL, NOVEMBRE No 11

LA REPRISE DES AFFAIRES

Le commerce des fêtes

Dans notre pays, au climat si variable, la température joue, dans les affaires, un rôle d'une importance considérable.

Ainsi, cette fin d'automne, dans le commerce des tissus, des vêtements, des manteaux, des fourrures, etc., n'est nullement satisfaisante pour les marchands. La température a été trop douce et les ventes de marchandises pesantes et chaudes en ont été sensiblement inférieures à ce qu'elles auraient pu être, mais ce n'est sans doute qu'un retard momentané.

Très heureusement, la température s'est un peu modifiée et nous pouvons espérer que la première neige qui a fait son apparition mardi, est le présage du commencement de l'hiver réel et que les affaires vont s'en ressentir d'une façon très substantielle.

Tout, d'ailleurs, nous porte à croire que cet hiver sera, au point de vue des affaires, une excellente saison, pour peu que la température ne soit pas entièrement défavorable.

L'Ouest, après ses grosses récoltes, s'est largement approvisionné en marchandises de toutes sortes; il y avait de grands vides à remplir dans les magasins, d'autant plus que toute la population des prairies a vu depuis deux ans augmenter considérablement son pouvoir d'achat.

Les commerçants de gros et les manufacturiers de l'Est qui avaient prévu cette forte demande, avaient ou travaillé ou importé en conséquence. On sait, en effet, que, depuis un an, le travail dans les usines et manufactures de tout genre, a été abondant et que la classe ouvrière se trouve actuellement dans une situation bien moins précaire qu'elle ne l'était l'hiver dernier.

L'époque des fêtes arrive et nous sommes d'opinion que, pour peu que la température ne soit pas absolument contraire, les fêtes seront le point de départ d'une ère nouvelle pour le commerce.

Il ne faut pas qu'un marchand soit un grand observateur pour avoir remarqué que le public en général se fatigue plus de se restreindre dans ses dépenses, quand la nécessité l'y force, que d'ouvrir largement les cordons de la bourse tant qu'il n'en a pas vu le fond. Tant que l'ouvrier se voit du travail assuré pour quelque temps, il pense peu aux économies, surtout quand il a dû vivre de privation pendant des semaines et parfois des mois.

Prenons donc les gens tels qu'ils sont et puisqu'ils sont prêts à dépenser dès qu'ils le peuvent, le point qui intéresse le commerçant est de savoir si le public en général est plus en mesure d'acheter qu'il ne l'était dans le passé.

Il n'y a pas eu, à vrai dire, de chomâge en manufacture. Dans les usines, le travail, depuis un an, a plutôt été plus abondant et il va toujours en augmentant; les ordres, dans l'industrie, croissent en nombre et en importance. L'ouvrier, dans les centres manufacturiers, a donc eu du travail cette année et il en voit davantage en perspective, double raison pour qu'il ne soit pas trop économe.

Dans tous les centres de quelque importance, les ouvriers du bâtiment ont eu autant et plus de travail qu'ils en pouvaient faire ou souhaiter et, partout, ils ont obtenu de bons salaires

En somme, à part quelques exceptions toujours inévitables, même dans les temps les plus prospères, les ouvriers achètent plus et paient mieux qu'ils ne pouvaient le faire il y a un an.

On peut en dire autant de la généralité des gens, aussi bien à la campagne qu'à la ville. C'est pourquoi nous croyons que le mouvement de reprise des affaires, déjà si bien dessiné, ne peut que s'accentuer et que les marchands s'en apercevront à très bref délai, c'est-à-dire à l'approche des fêtes.

Cette opinion est d'ailleurs assez répandue dans le commerce de détail et il ne manque pas de marchands qui, d'ores et déjà, tout en agissant avec prudence, se préparent par leurs achats à répondre à une demande plus accentuée au moment des fêtes de Noël et du Jour de l'An.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DU CANADA, (Inc.)

Succursale de Thetford Mines

Une assemblée des Marchands de Thetford Mines et des endroits environnants a eu lieu vendredi, le 5 novembre 1909, dans les Salles du Club Canadien à Thetford.

Les messieurs suivants étaient présents:—

J. B. Délude, J. Pouliot, D'Israéli; J. O. Vallières, Thetford Mines; Jos. E. Roy, D'Israéli; Roberge & Roberge, St-Ferdinand d'Halifax; P. H. Chamberland, Thetford Mines; E. J. Turcotte, East Broughton Station; Louis Roberge, P. Beaudoin, Roberge & Poirier, L. H. Huard, Talbot & Larose, Roberge & Roberge, Alph. Blais, Jos. Demers et Fils, Alf. Gagnon, J. L. Dugal, E. C. Beaulieu, J. E. Caouette, Thetford Mines; Talbot & Cie, Robertsonville; Hudon & Ouellet, D. Lamontagne, J. R. Ouimet, Black Lake; Jos. St-Hilaire, D'Israéli et Beaudry & Frère, Weedon.

Sur proposition de M. E. Turcotte, secondé par M. E. Roberge, M. J. Demers est élu président temporaire de l'assemblée. En prenant son siège M. Demers explique le but de cette assemblée qui est d'étudier s'il est opportun de fonder une Succursale de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, à

Thetford Mines, et aussi de s'occuper des mesures à prendre pour empêcher les Sociétés Coopératives d'obtenir des privilèges spéciaux, de nature à engager une compétition déloyale au commerce régulier. Il invita M. J. A. Beaudry, Secrétaire Provincial de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, à faire l'exposé des avantages qu'offre l'organisation d'une succursale de l'Association. Le Secrétaire Provincial fit un exposé de la nécessité de l'organisation. Les marchands-détailleurs, par leur apathie, ne s'étaient pas organisés, dit-il, ils en ont souffert, et ils continueront à en souffrir tant qu'ils n'apporteront pas à leur Association un support généreux. Il énumère tout ce que l'Association a fait dans le passé pour améliorer les conditions du commerce de détail, et les différentes questions qui sont au programme actuellement. Cet exposé a été apprécié et bien compris par les marchands présents qui ont décidé à l'unanimité, de fonder une Succursale de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

On procéda ensuite à l'élection des Officiers réguliers, le Président ayant nommé MM J. A. Roberge et J. A. Grégoire comme scrutateurs.

Les élections ont donné les résultats suivants:—

M. P. E. Beaudoin, Thetford Mines, Président; M. E. J. Turcotte, East dBroughton Station, 1er Vice-Président; M. A E. Hudon, Black Lake, 2ème Vice-Président; M. Alf. Gagnon, Thetford Mines, Trésorier; M. E. Larose, Thetford Mines, Secrétaire; M. J. O. Vallières. Thetford Mines, Auditeur

Les cinq Officiers-Exécutifs ont aussi été élus délégués pour représenter la Succursale de Thetford Mines au Bureau Provincial. Les messieurs suivants ont aussi été ajoutés au Bureau de Direction comme Directeurs: Jos. Pouliot, D'Israéli; A. Roberge, St-Ferdinand d'Halifax; M. Talbot, Robertsonville et Jos. Beaudry, Weedon.

On procéda ensuite à l'installation des Officiers, et tous en prenant leur siège remercièrent les membres de la confiance qu'ils avaient placée en eux et les assurèrent qu'ils ne négligeraient rien pour faire réussir l'Association.

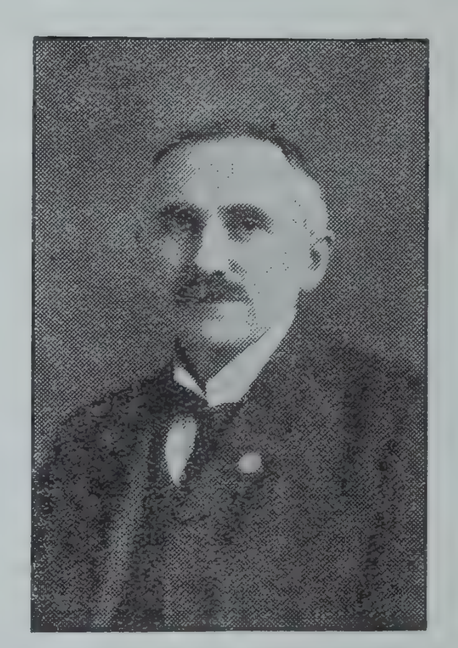
La question des Sociétés Coopératives a été étudiée, et il a été décidé de ne prendre aucune action, maintenant, dans cette cause, vu que les marchands de l'endroit ne désirent en aucune manière faire du tort aux membres qui composent ces sociétés.

M. Jos. Marchand, l'organisateur de l'Association, qui était présent à l'assemblée des Marchands de Thetford Mines, dit qu'ils méritaient d'être félicités pour l'initiative qu'ils ont prise et il est à espérer que leur exemple sera suivi par leurs confrères des autres villes de la Province.

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

M Samuel J. Mathewson a été réélu président de l'Association des Commis-voyageurs du Dominion, à l'assemblée générale, qui a eu lieu samedi soir, il a été élu par acclamation ainsi que tous les autres officiers. Les membres présents étaient très nombreux et il a été fait un exposé très brillant des affaires de l'Association. Le nombre des membres s'est élevé à 6,500, desquels 6,000 sont membres actifs, une augmentation de 425 sur l'année dernière, l'année la plus florissante depuis l'organisation de l'Association.

En outre du président S. J. Mathewson, le vice-président J. Bevans Giles et le trésorier Max. Murdock ont été réélus



M. S. J. Mathewson,

Chef de la maison Mathewson's & Sons, réélu président de l'Association des Voyageurs de Commerce du Canada.

par acclamation Les cinq directeurs qui se sont retirés ont été remplacés par MM. E. Daoust, A. M. Ellicott, J. A. Dawson (réélu), Luke F. Moore et Bruno Trudel, la liste entière a été retournée sans qu'un vote fut nécessaire

Il a été décidé de faire le banquet comme d'habitude, et des arrangements préliminaires furent décidés pour que ce banquet soit un des plus grands succès de la saison. Le comité suivant fut nommé pour faire les démarches nécessaires:—MM. W. J. Egan (président); D. M. Lefebvre S. Woods, R O. Watkins, J. B. Giles, Armand Chaput, E. Daoust, A M. Ellicott, J. A. Dawson, Luke F. Moore, Bruno Trudel, J. E. Dwyer, F. S. Côté, Max Murdock, C. Petrie, R. Langelier, I. Wotherspoon et P H. Burns.

L'assemblée annuelle de l'Association aura lieu à l'Hôtel Windsor, samedi soir le 11 novembre.

L'INDUSTRIE DES ARTICLES TRICOTES A OSAKA

En 1906, dernière année pour laquelle des statistiques ont été fournies, il y avait à Osaka, Japon, 148 manufactures ou maisons où cette industrie était pratiquée. Parmi celles-ci, sept seulement employaient plus de 50 mains, tandis que dans 117 maisons, la fabrication était faite par moins de 10 ouvriers. Le travail est fait presque entièrement à la main.

Le nombre des employés, des femmes en grande partie, dépasse un peu 1,100. Le nombre moyen des journées de travail est de 314 par an, et le nombre des heures de travail par jour est de 12; les salaires sont approximativement de 52 cents par jour pour les hommes et de 27 cents pour les femmes. La production totale a été la suivante: sous-vêtements et caleçons, $1,637,820; bas, $315,900; gants, $97,200; chemises, $77,760; caleçons courts, $38,880; châles, $53,460; autres articles, $48,600; total, $2,269,620

Cette somme comprend naturellement les marchandises pour la consommation japonaise.

QUELQUES NOMS D'ETOFFES

Brocart, tissu d'or, d'argent et de plusieurs couleurs; du verbe brocher et broquer.

Crêpe, de crêper; en latin: "crispare", friser.

Camelat, étoffe grossière, fabriquée ordinairement avec du poil de chameau (camelus).

Etoffe, en allemand: "stoff"; en latin: "stupa" (étoupe).

Linon, comme linge de lin.

Molleton, mou, mollet.

Nankin, Nan-Kin, ville de Chine.

Popeline, papeline, se fabrique à Avignon, ancienne résidence des papes.

Piqué, rappelle les points rangés en losanges, qui réunissent les deux tissus dont il se compose.

Tulle, ville de France, chef-lieu du département de la Corrèze.

Quant au taffetas, bien que le persan "taftah lui prête son parrainage, on peut lui prêter également l'origine que lui attribue Charles Nodier, le faisant dériver de l'onomatopée "taffe-taffe, bruit que produit l'étoffe quand les plis sont frottés; on a même écrit autrefois: "taffetaf."

Grosse transaction

Une grosse transaction vient de s'effectuer dans les cercles commerciaux de Québec. La maison N. Garneau & Cie, dans laquelle sont intéressés M. Jules Garneau, fils de l'hon. Nemèse Garneau, conseiller législatif, et M. F. X. Petitclerc, a acheté pour $25,000, le vaste terrain, coin des rues du Palais et Charlevoix à la Haute-Ville, dont la superficie est d'environ 14,700 pieds, soit 130 pieds de façade sur la rue du Palais et 110 sur la rue Charlevoix. C'est l'intention des nouveaux propriétaires d'y construire un grand magasin tout à fait moderne.

Gants de Peau de Pewny

MONTRÉAL, 4 Nov. 1909.

Monsieur,

Au printemps dernier quand nous sollicitions des ordres pour la saison actuelle, nous disions qu'il y aurait une rareté considérable de gants de peau de qualité moyenne et basse, et qu'il y avait probabilité d'une avance des prix. Depuis lors une avance de prix a eu lieu dans presque toutes les lignes.

Toutefois, nous offrons à présent toutes les lignes de gants de peau aux anciens prix pour le printemps 1910. Nous ne pouvons pas garantir que cela durera, car la mode des manches courtes et des gants longs semble revenir en Europe.

Dans ces circonstances, nous vous conseillons fortement de placer vos ordres dès maintenant pour le printemps, car certainement les prix ne baisseront pas, et nous sommes sûrs qu'ils y aura une avance considérable.

Vos dévoués,

GREENSHIELDS LIMITED.

Larivière Frères & Dorais

MANUFACTURIERS ET IMPORTATEURS.

AGENTS DE MANUFACTURIERS: - - - - - 291 rue Craig Ouest, Montréal.

AGENTS VENDEURS POUR:

Montreal Waterproof Co.

Manufacturiers d'imperméables pour dames et Messieurs. . .

Boudreau & Gaudette

Manufacturiers de Peignes de Fantaisie. . . . .

Fashion Right Mfg. Co.

Manteaux haute Nouveauté pour Dames. . . . .

Rock Island Overall Co.

Les meilleurs Overalls faits au Canada. . .

Gaudette & Freres

Manufacturiers de Sacoches et Porte-Monnaie en Cuir.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Nous lisons dans le "Dry Goods Economist":

Les panneaux Princesse en point d'Irlande sont nouveaux, cette saison, et on en voit de très beaux modèles en dentelle véritable. Le point d'Irlande est plus en vogue que jamais pour les empiècements et les articles de cou; on voit beaucoup de belles chemisettes en dentelle irlandaise dans les meilleurs magasins de détail.

Pour les dentelles en net de dessus, les allovers, les bordures et de beaux volants seront populaires pour la confection des robes en dentelle blanche, et les modèles en médaillons en dentelle irlandaise ainsi que les dessins en soutache cordée produisant beaucoup d'effet.

Pour les corsages et les blouses indépendantes, on emploiera les allovers. Les manufacturiers de mousseline de dessous demandent la valencienne large, qui a un regain de vogue avec les robes élégantes pour le thé. Cela créera une demande plus forte pour les dentelles légères, qui seront employées pour les garnitures de toutes sortes de costumes négligés d'intérieur.

La mode des écharpes a aidé le commerce de la dentelle Chantilly noire, adoptée dans beaucoup de genres de nouvelles draperies pour les épaules. Chaque fois qu'on l'emploie, il en faut de grandes quantités pour obtenir un bon effet.

Les pèlerines en dentelle noire, faites de larges plis aux épaules et s'abaissant légèrement au milieu du dos, vont aussi presque jusqu'au bas de la robe. Portées sur du blanc ou des couleurs vives, elles produisent spécialement de l'effet. On les emploie beaucoup pour les toilettes de restaurant et de théâtre.

Il est maintenant peu deuteux qu'il se fera de fortes affaires en dentelle Chantilly, le printemps prochain. On peut penser avec raison que cette dentelle sera adoptée, la saison prochaine, par une classe de personnes moins élégantes, à cause de sa vogue parmi la haute classe cette saison.

La faveur accordée à la dentelle écrue est une des particularités de cette saison. Cette dentelle jaune a eu une grande vogue à Paris, et cela a influencé la demande en Amérique.

Bien que le point de Venise soit employé parfois dans la confection des costumes de la plus haute catégorie et des plus dispendieux, il n'est presque en vogue que parmi les classes des plus riches de la société. Son prix élevé empêche son usage général; en conséquence il y a eu très peu de demande pour le point de Venise réel. On en voit des imitations dans les articles de cou au meilleur marché.

Les dentelles allover or, en grands dessins floraux sont employées en grande quantité dans les genres les plus beaux de robes importées, spécialement ceux destinés à être portés le soir.

Les dentelles argent sont également en grande faveur et leur emploi est une particularité marquée dans la confection



Costume en coton pour femme ou jeune fille, fait de reps importé, en gris, bleu ciel, blanc, tan et héliotrope. Le manteau, le collet, les manches, les boutons et les poches sont brodés de soutache; la jupe à 11 plis est brodée pour s'assortir au manteau.

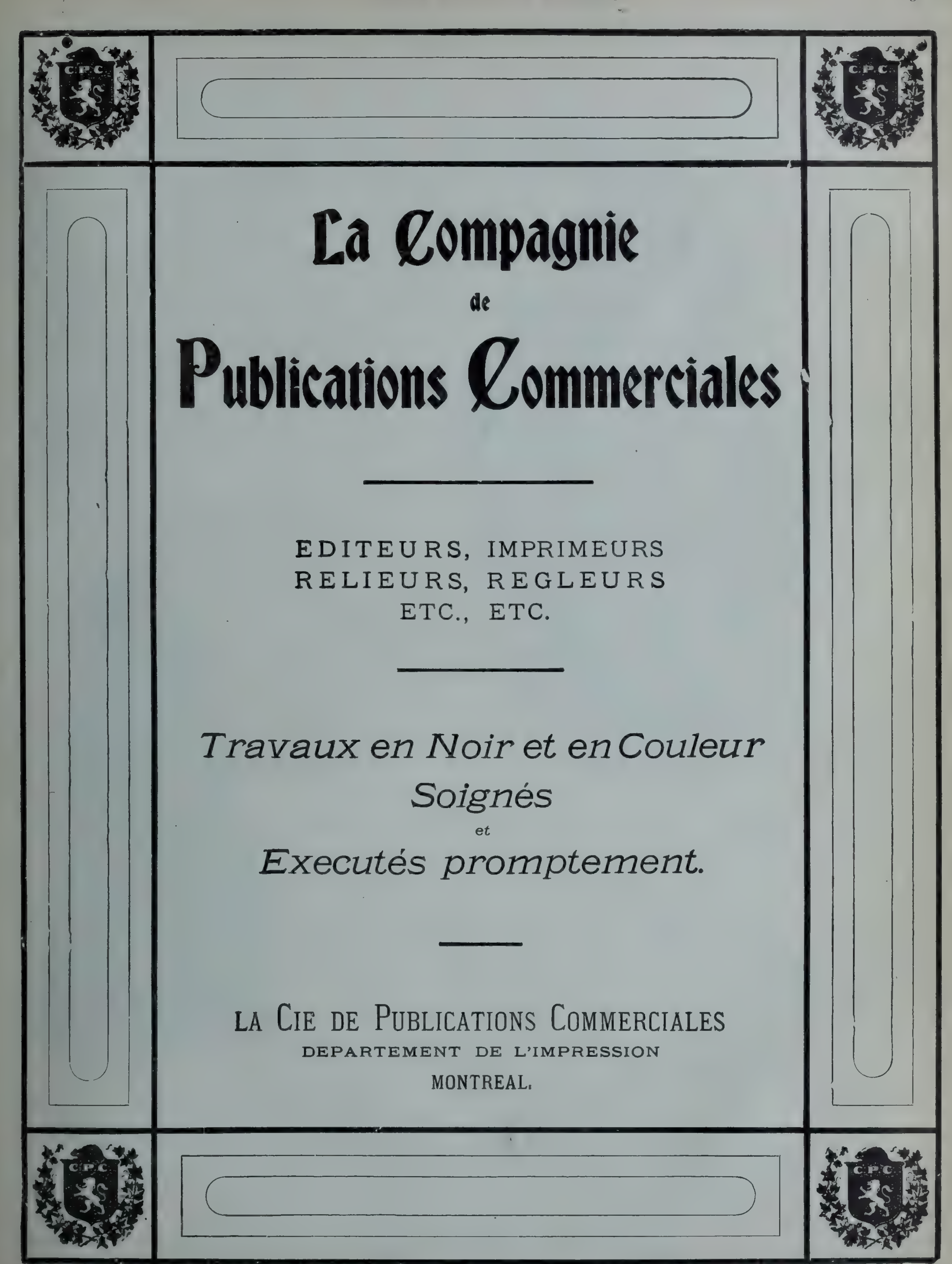
Le dernier genre en ombrelles parisiennes, avec une frange de fantaisie. Bleu-marine, noir et bleu. Bord avec point d'ourlet de deux pouces. Manche genre directoire.

Modèle de R. D. Fairbairn, Co., Limited, Toronto.



Corsage tailleur en fine toile duck, avec col, manchettes et panneau brodés.

Modèle de R. D. Fairbairn, Co., Limited, Toronto.


C.P.C.
La Compagnie
de
Publications Commerciales
EDITEURS, IMPRIMEURS
RELIEURS, REGLEURS
ETC., ETC.
Travaux en Noir et en Couleur
Soignés
et
Executés promptement.
LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION
MONTREAL.

d'une grande partie des costumes coûteux.

Les dentelles ornées de jais taillé et de perles, en largeurs de garnitures, en allovers, sont employées pour les costumes du soir les plus recherchés que portent les ultra-élégantes.

Pour les costumes moins recherchés on fait un grand usage d'allovers brodés de soie, en bandes de diverses largeurs, dans toutes les couleurs à la mode. Les dentelles moires de toutes sortes, les bandes, les bordures et les allovers avec combinaisons de jais, métal et cristaux, occupent la même position forte qu'auparavant.

* * *

Un des caractères les plus agréables de la saison actuelle est la demande croissant rapidement pour les broderies du meilleur genre. Ce fait est marqué et se constate dans toutes les branches du commerce.

Corsage en net plissé, garni d'insertion en guipure suisse, et de boutons en soutache ; manche nouvelle.

Modèle de R. D. Fairbairn, Co., Limited, Toronto.

Cette demande pour les meilleures marchandises se remarque peut-être davantage dans les localités où les qualités moins chères de marchandises en batiste étaient autrefois le plus en vogue. Même dans ces sections, la demande porte sur les marchandises de la plus haute classe quand il s'agit de batiste.

Les détaillants demandent des mousselines suisses ou autres des plus fines qualités. Cette tendance de leur part explique la brusque avance de toutes les mousselines suisses.

Les marchandises plus pesantes, telles que celles des genres Madère, Lorraine et couvent, dont les broderies sont plus serrées et plus élaborées qu'auparavant, sont les genres favoris, surtout pour les nouvelles mousselines brodées de dessous.

Les cache-corset importés, séparés ou combinés avec le jupon court devraient être d'excellents articles de vente. Les nombreux avantages de ces dessous les recommandent fortement au commerce qui leur accordera, sans doute, la considération qu'ils méritent.

Les modèles serrés et à oeillets sont offerts. La broderie est du plus bel effet et, avec les bretelles et la partie supérieure finis par du ruban lavable de bonne qualité, ces marchandises remplacent bien les dessous en mousseline brodés à la main et coûteux.

Les broderies Plauen se vendent bien pour les belles robes et les jupons de meilleures qualités. Bien que les combinaisons en Venise soient en demande, les effets de point d'Irlande sont aussi populaires que jamais; ils le sont même plus que tous les autres genres.

La dentelle irlandaise baby est considérée maintenant comme un article de vente courante. On la voit davantage dans la batiste fine et souple que dans la mousseline plus forte.

On pense que la mode pour 1910 demandera un plus grand emploi de galons et de bandes, qui se vendent en ce moment aussi bien que pendant la dernière saison. Les allovers semblent devoir être une bonne marchandise pour la saison prochaine; les manufacturiers de blouses et de robes en lingerie en achètent.

Il y a une petite demande pour les effets Cluny avec les modèles aux points de Venise et d'Irlande; on remarque quelques jolis effets en Cluny dans des volants extra larges.



Nouvel effet de jupe en voile, garnie de broderie en soutache.

Modèle de R. D. Fairbairn, Co., Limited, Toronto.

Les motifs et les médaillons ne sont pas

A A DUCK

Un article de vente facile en tout temps.

Votre marchand de gros l'a en stock.

A A Duck est un tissu parfait et splendide.

A A Duck est fait en largeurs de 25 et 26 pouces.

Dessins floraux, rayures et pois dans les genres les plus nouveaux.

Couleurs: cardinal, bleu-marine, noir, blanc, vieux rose, etc.

Demandez A A Duck a votre marchand en gros.





Il y a plus de profit dans les Indiennes Canadiennes.

négligés; on les emploie beaucoup dans la confection des dessous en mousseline genre "home-made".

ECHARPES ET VOILETTES

Nous lisons dans le "Dry Goods Economist", par son correspondant de Paris, ce qui suit:

A mesure que la saison avance les écharpes sont plus nombreuses, plus riches et plus belles. La plupart des maisons modèles font un étalage de hautes nouveautés dans le genre. Ces écharpes exposées sur des costumes appropriés rehaussent le costume en même temps que la beauté de l'écharpe.

Drécoll expose une écharpe absolument jolie en gase de soie rayée bleu pâle. Elle est très large et se termine par de grands pompons en édredon. Cette écharpe est exposée avec un costume de débutante de net blanc, porté très ample sur la tête et les épaules.

Une autre écharpe qu'expose la même maison est en chiffon pourpre nuancé avec chiffon corail nuancé, ornementé et parsemé de paillettes d'or. Cette écharpe comme toutes celles qui sont portées sont plus larges que celles de la saison dernière, plus épaisses et plus riches d'apparence.

Une écharpe de Weeks est faite en chiffon noir, le centre et les extrémités ont des ornements en jais solide en forme de croissant, desquels pendent de longues franges de jais et d'acier. La partie principale de l'écharpe contient des ornements en jais et en acier. En ajustant l'écharpe, le motif du centre ou croissant, se place en avant et l'écharpe se met sous les bras ou pardessus les épaules, les extrémités gracieuses tombant de chaque côté du croissant de la plus jolie façon.

Limmerman a mis en évidence un charmant modèle d'écharpe que l'on peut porter de plusieurs manières, l'une desquelles est de l'accrocher pour former une combinaison d'écharpe et de manchon. L'écharpe est très longue et très large en chiffon—satin merveilleux, bouts de plumes, bandes étroites de fourrure skunk. Les extrémités sont finies avec franges de lourds cordons de 20 pouces de long ayant un noeud fantaisie placé à environ cinq pouces du sommet. A la taille, l'écharpe est assemblée en deux boucles très longues et deux autres boucles la rattrapent sur le dessus de la frange.

Pour faire un manchon on accroche les deux boucles inférieures aux boucles supérieures, la partie supérieure de l'écharpe formant ainsi un genre de collet complété par le manchon, au-dessous duquel pendent les lourdes franges. Cette écharpe est offerte dans une nuance brune foncée.

Cette semaine on a remarqué à l'opéra une très jolie écharpe en chiffon noir moucheté de queues d'hermine Les costumiers ont une tendance à rechercher des écharpes nouvelles et distinctes, plutôt que d'adopter quelque chose que l'on peut copier rapidement.

Dans les articles à bon marché, on voit de nombreuses écharpes en dentelle es-



Robe Billie Burke pour femme ou jeune fille; boutonnée de côté; faite en Shantung importé, noir, et dans toutes les principales nuances naturelles; garnie joliment de boutons soutachés avec centre en jais

Ombrelle de couleurs bleue, verte, vin, également en quadrillage noir et blanc avec insertion brune à deux pouces du bord.

Modèle de R. D. Fairbairn, Co., Limited, Toronto.

pagnole faites à la machine, avec patrons tâcheté de perles or et argent aux extrémités. Un grand nombre d'écharpes recouvertes entièrement de perles en acier ou en jais sont exposées.

Le poids de ces perles produit de jolis effets de draperie.

En plus des écharpes de satin très larges garnies avec du marabout, nous avons maintenant des écharpes semblables de moiré. Elles sont portées plutôt comme châle dès le début de l'automne que comme châle de soirée. Il y en a qui sont drapées et qui tombent comme des burnous, le fini marabout, ne dépassant pas la portion drapée, mais seulement les bords de l'écharpe.

Une nouvelle fantaisie consiste à ramener, assembler et garnir de broches le centre supérieur de l'écharpe, afin de former une coiffe élégante. Ceci se fait sans couper le tissu par une série de petits remplis à la main qui s'ajustent aux épaules

Les écharpes de fourrures, les boas et les manchons se portent déjà, ce n'est pas par nécessité, mais pour aller avec le costume. On remarque que les nouvelles fourrures ont de longues écharpes au étoles plates. Les fourrures à long poils, sont plutôt faites en boas plats que ronds. Récemment, on a vu une nouvelle écharpe avec une queue large de 12 pouces de large allant au-dessous des genoux. Le bords intérieurs de cette écharpe sont bordés de 2 pouces d'hermine blanche.

On exporte aussi des écharpes et des manchons assortis en velours avec garniture de fourrures dans les maisons de modèles. Parfois les manchons et les écharpes sont assortis avec un costume de velours.

Une des maisons principale de modes nous montre un manchon et une écharpe en plume d'autruche droite tondue.

Le manchon est large et plat et l'écharpe a environ 10 pouces de large, dont les extrémités sont garnies d'une frange de soie.

Voilettes

Les dernières nouveautés en voilettes qui commencent à faire fureur ici comme à Paris, ont une forme hexagonale. Le fait intéressant concernant la grande vogue pour ces articles à Paris, a été récemment décrit par un représentant à Paris de l'"Economist". Ce représentant a visité tous les grands magasins de la capitale et n'a pas pu se procurer une seule verge de ces marchandises hexagonales. Elles sont si populaires que la vente dépasse la fabrication. Voilà qui explique la faveur dont elles jouissent en Amérique.

Bien que d'autres articles dans les voilettes se vendent bien, ces voilettes hexagonales gagnent constamment du terrain, surtout parmi ceux qui connaissent déjà tout ce qui s'est fait dans cet article.

Les acheteurs au détail commencent à faire leurs achats de voilettes en boîtes pour les ventes des fêtes, cet article up-to-date devenant de plus en plus populaire. Comme pour d'autres articles, on les met en boîtes que l'on peut offrir comme cadeaux. Ce système accroît la vente d'une qualité supérieure de mar-



Bonnet en velours noir; aigrette blanche et oiseau noir.
Tour de cou en autruche et marabout.

chandises, telles que les effets de chiffons, effets de dentelle, d'un prix plus élevé, styles Chantilly, handrun, ainsi que les voilettes d'auto.

Les ventes au détail pour les voilettes en chiffon à la verge ou toutes faites, sont de plus en plus fortes. Ces voilettes sont extrêmement longues et, règle générale, sont de qualité absolument supérieure. Toutes les couleurs sont de mode, cependant, les voilettes bordées, effet satin et uni sont très populaires.

Il est probable que les rouges seront bien portés dès maintenant, surtout les nuances rouge vif et rouge brillant, ainsi que des nuances rouges moins tranchées.

La vogue des turbans, des toques et des bonnets a beaucoup aidé au commerce des voilettes, vu que ces coiffures facilitent l'usage des voilettes.

Il n'y a rien de particulièrement remarquable concernant les écharpes, sauf une demande de plus en plus considérable.

Le seul changement dans la mode consiste à imaginer des changements de dessins dans lesquels on emploie tous les effets nouveaux de broderie ornementale et métallique.

Les écharpes en chiffon blanc brodé avec perles or bruni et jais sont très en faveur. La température en devenant plus froide, il y aura une plus grande demande d'écharpes marabout et avec garniture de fourrures.

Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts).

TRAVAILLEZ POUR VOUS-MEME

Ne faites pas simplement tous vos efforts pour plaire à quelque patron, contremaître, surintendant ou président. C'est là un truc de salarié. Faites de votre mieux, parce que vous ne pouvez pas faire moins, parce que vous le devez par respect pour vous-même. Méritez votre propre estime. Trouvez vous-même les fautes que vous commettez dans votre travail. Ne les dissimulez pas. Parlez-en si vous devez parler de votre travail. Laissez à d'autres le soin de découvrir vos mérites, si vous en avez. Fermez vos oreilles à la louange. Pourquoi seriez-vous satisfait que votre travail soit apprécié par d'autres? Pour qui travaillez-vous, en somme? Maintenez-vous



Chapeau en velours et moire vendange avec plumes de même couleur. Manteau doublé en fourrure.

en à ce point de vue. C'est là qu'est la liberté, car tout homme qui travaille pour soi-même est indépendant. Faites que votre patron dépende de vous. Cela vous mettra hors d'atteinte d'un caprice de dyspeptique. Les hommes qui craignent leur travail sont nombreux; ceux qui l'idéalisent sont très rares, et toute l'arrogance du monde change l'homme qui travaille pour soi-même en un être misérable qui tremble et se courbe servilement.

Un bon vendeur est comme un bon cuisinier: il peut donner de l'appétit quand l'acheteur n'a pas faim.

Dans l'association de deux êtres, il suffit que l'un des deux soit parfaitement bon, pour que les deux soient parfaitement heureux.

IMPRESSION A LA MAIN SUR LES TEXTILES

Les Indes se glorifient d'avoir été le pays d'origine de l'impression des textiles à la main. Cette question de priorité n'a pas sa raison d'être, si l'on considère que cette industrie était en usage longtemps auparavant en Assyrie, en Egypte et en Chine. L'impression à la main est une des vieilles industries des Indes, qui, après avoir atteint un grand perfectionnement, a vu son développement s'arrêter. Cette industrie pourrait actuellement trouver de grands débouchés, puisque en Europe même les machines à imprimer en couleur n'ont pas réussi à détruire le procédé à la main.

L'impression à la main au moyen de blocs en bois gravés en reliefs, bien qu'elle a perdu de son importance première, n'est pas toutefois, complètement abandonnée, le prix élevé et la production limitée étant compensés par de nombreux avantages. Il est vrai que le prix de la main-d'oeuvre est élevée, d'un autre côté, le coût du matériel de fabrication est réduit à sa plus simple expression. Il existe encore un assez grand nombre de petits ateliers vivant de ce système et qui occupent chacun une douzaine d'ouvriers. En outre, il y a certains articles spéciaux qui exigent de préférence l'impression à la main. Ce sont les châles, les mouchoirs, les foulards, les tapis d'exportation pour certains marchés, etc. L'expérience prouve que les couleurs conservent bien mieux



Chapeau en velours bleu aviso, chiffon noir et roses or.
Boa en marabout.

leur fraîcheur, et qu'ainsi l'on évite l'aplatissement des fibres que l'emploi des machines à impression à rouleaux occasionne.

D'un autre côté, lorsqu'il faut faire plusieurs applications de couleurs, ces applications ne se placent pas aussi facilement à la machine qu'à la main. L'impression avec bloc par le moyen mécanique, fut mis en pratique en 1834, longtemps après l'apparition de l'impression à rouleaux, rien ne justifiait son adoption puisque l'impression en relief n'offrait pas les avantages de l'impression avec rouleaux gravés. Cette machine à bloc à impression, actuellement bien connue sous le nom de "Perrotine", doit son origine à Perrot, un ingénieur de Rouen, qui, dans son traité remarquable sur l'impression des tissus, parle de cette machine comme étant la plus intéressante que le génie mécanique a inventé.

Il y a longtemps qu'il n'a pas été fait des machine de ce genre, il y en a cependant quelques-unes qui fonctionnent dans le Sud et le Centre de la France, à Toulouse principalement.

Les besoins actuels du commerce et la nécessité d'une production intense occasionneront tout de même le rejet de cette machine, et il est surprenant que l'on continue à l'employer malgré les progrès de la mécanique.

La grande nouveauté de cet hiver sera le diamanté; c'est un gros tissu à poils soyeux imitant la zibeline. On le fait surtout dans une teinte claire rappelant les tons du tussor naturel et que l'on dénomme Suède clair.

En plus souple, en plus habillé, on fait le drap diamanté sur le fond satiné duquel se détachent quelques poils soyeux et légers.

Vu également un tissu bourru bleu foncé à lignes blanchâtres.

L'article riche est le satin de laine et le drap de soie. Ces tissus ont des reflets brillants qui les font absolument prendre pour de la soie.

On dirait que les fabricants de drap s'appliquent à faire des tissus brillants tandis que, par contre, les fabricants de soieries cherchent à obtenir des soieries aussi mates que possible.



$2-25 Doz
48
AVEZ-VOUS L'AMBITION
que vos affaires en Articles de Cou et Jabots pour Noël, cette année, dépassent celles d'il y a un an? Tout indique que les articles de cou auront une vogue très grande. Vous devriez vous préparer pour cette demande —et cela dès maintenant. Nous montrons ici quelques-unes des idées les plus nouvelles en accessoires de toilette élégants, faits spécialement par nous pour la Vente de Noël. Ils représentent des semaines d'un travail soigné par nos dessinateurs. Nous savons qu'ils sont corrects et qu'ils se vendront si vos clientes les voient. Commandez dès maintenant ces marchandises populaires à nos voyageurs ou directement à la maison.
Sanderson's Limited
66-68, rue Wellington O., Toronto, Ont.
129-$7-50 Doz
128-$7-50 Doz
126 $2-00 Doz
75 $10-50 Doz
64 $6-00 Doz
58 $4-50 Doz

FOURRURES PORTEES PENDANT LA SAISON 1909-1910 ET NOUVEAUTES POUR LE PRINTEMPS PROCHAIN

Dans l'intérêt de nos lecteurs, nous publions les renseignements suivants sur les fourrures qui seront portées cet hiver et les nouveautés à la mode pour le printemps 1910.

Voici d'abord pour les fourrures.

Nous jouissons en ce moment d'une température relativement chaude pour la saison, et malgré que l'hiver nous paraisse encore éloigné, il faut se tenir prêt à toutes les éventualités, car, sans aucun doute, la fourrure pour la saison 1909-10 sera plus en demande qu'en 1908-09, du reste les manufacturiers sont enthousiastes et confiants à ce sujet.

Les longs manteaux en fourrures qui étaient à la mode l'année dernière le seront encore cette saison. On en fait en rat musqué, imitation de vison et de marmotte, en poney, en loutre Baltique, etc., et en mouton de Perse et en loutre pour le commerce exclusif.

On ne croit pas que les manteaux en Poney soient très demandés au Canada, vu que ce n'est pas réellement une fourrure.

Le rat musqué est très en vogue à l'Ouest de Montréal. Les manufacturiers sont arrivés à produire avec cette peau une très jolie fourrure dont le prix élevé empêchera qu'elle devienne trop populaire. Il y a aussi l'astrakan dont le prix n'est pas exorbitant.

D'après les indications que l'on a, il semblerait que les manteaux doublés en fourrure aient atteint leur maximum de popularité, cela provient du bon marché des fourrures employées. Le rat musqué est la doublure préférée, vu sa solidité et sa chaleur. Pour les revers et les collets, la loutre, le mouton de Perse, la zibeline d'Alaska et le renard sont les fourrures généralement en usage. Les pèlerines en fourrure semblent revenir à la mode, mais les étoles sont plus larges sur les épaules.

On fait aussi de nouvelles pèlerines en loutre, s'attachant d'une façon très ample et coupées pour s'ajuster aux épaules. Les extrémités de chaque peau sur le devant ou dans le dos se terminent par des glands à franges de soie. Le manchon est garni exactement de la même façon.

Il est difficile de définir exactement ce qui sera porté, car le public en général est guidé dans ses achats par l'argent en poche.

L'astrakan semble de plus en plus devenir à la mode et tout indique une plus grande activité dans la vente de cette fourrure. Quant aux prix des fourrures en général, il faut s'attendre à une tendance vers la hausse.

Nous allons maintenant jeter un coup d'oeil rapide sur les tissus et les nuances pour le printemps de 1910.

Les tissus à fils mélangés tels que beiges, batistes, serges et cordes formeront le changement le plus remarquables pour la prochaine saison. Les gris domineront, mais les bruns, les bleus, les verts et toutes les nuances populaires seront mis en vente avec les mêmes effets mélangés.

Les serges françaises seront aussi en faveur et continueront à occuper une position aussi forte que durant les années précédentes. Les voiles de soie et de laine du genre marquisette se sont bien vendues cet automne, il n'y a aucun doute que leur vente sera encore plus forte, il en sera ainsi pour les crèpes de laine et de soie.

Les serges unies d'une seule couleur, d'un fini rude, tiendront la première place, cependant les serges tissées fantaisie d'une seule couleur, légèrement rayées seront très populaires.

En ce qui concerne les nuances, les fonds verts, principalement les nuances connues sous les noms de aspic, bronzine, aéroplane, delft et cuivre, chicorée parmi ma, nuance prune, et les nuances ordinaires, seront à la mode. Le fini et la fabrication seront plutôt rudes pour le commerce en général, cependant il y aura des serges pesantes dont le tissu sera très serré, mais ces étoffes ne seront demandées que par un public choisi. Quant aux nuances, elles seront variées à l'infini pour les étoffes au tissu fin et rude. On fait de très jolis costumes en cote-de-cheval.

La soie foulard, le Shantung et le crêpe seront les plus en écidence Le cachemire de Chine est une nouveauté sur le marché, il ressemble à la peau de cygne, sauf qu'il est d'un tissage plus fort et que la soie employée est de meilleure qualité.

Les soies moirées vont de plus en plus de l'avant, combinées avec d'autres tissus elles seront très en vogue pour les costumes de promenade. Les velours seront très employés comme garnitures ainsi que les velveteens pour effets unis et cordés.

On s'attend à une bonne saison pour les toiles à costumes unies et tissées fantaisie. Les zéphyrs écossais se vendront énormément, vu la beauté des nuances et des dessins. Ils seront comme d'habitude, rayés, plissés et à carreaux.

Il y a une grande demande pour les marquisettes, shantungs et grenadines et les jolis voiles en coton pour costumes et blouses.

Le steamer "Empress of Japon" est arrivé récemment à Victoria, C.-A., avec une cargaison de 1,800 balles de soie, d'une valeur d'un million de dollars; huit caisses de peaux de martre, deux caisses de loutre de mer. Ces dernières marchandises représentent une somme approximative d'un demi-million de dollars.

NECROLOGIE

On annonce de Berlin, Ont., à la date du 28 octobre, la mort de M. Jacob Y. Shantz, à l'âge de quatre-vingt-huit ans. C'était le premier homme de race blanche qui naquit à Berlin et qui y vécut toute sa vie. Il fonda la firme connue sous la raison sociale de Shantz Button Company de Berlin et Buffalo, N.-Y., et quand le chemin de fer du C P. R. fut construit jusqu'au Nord-Ouest, M. Shantz, au nom du gouvernement du Dominion, y envoya une colonie de Mennonites qui sont tous aujourd'hui des habitants prospères du Manitoba. Le premier, il fut élu maire de Berlin par acclamation. Il abandonna plus tard cette fonction.

Sa vie a été toute d'activité; il sut bien profiter des occasions qui s'offraient à lui. Il aida beaucoup les Allemands qui vinrent s'établir à Berlin. Il fit construire pour eux une quantité de maisons et leur donna tout le temps nécessaire pour les payer. Il était l'honneur et l'intégrité mêmes. M Shantz s'était marié deux fois; il laisse cinq fils et quatre filles.

OMBRELLES, PARAPLUIES ET CANNES

Voici qu'on vient d'imaginer l'ombrelle et le parapluie boîtes à poudre.

Au lieu d'être terminés par un manche quelconque, ils sont munis à l'extrémité du pommeau d'une petite boîte à poudre. Ouverte, elle est munie d'une petite glace au couvercle intérieur; fermée, elle a l'aspect d'un pommeau ciselé.

Même innovation pour les cannes et les parapluies d'hommes: le manche, qui a souvent la forme d'une crosse de golf, renferme un étui à allumettes ou à cigarettes.

En Amérique, on a créé des modèles très originaux en manches et poignées, notamment en corne de couleur, bois martelé imitant la peau de porc ou avec des dessins exotiques sculptés dans le bois.

Des modèles japonais ont aussi de jolies idées.

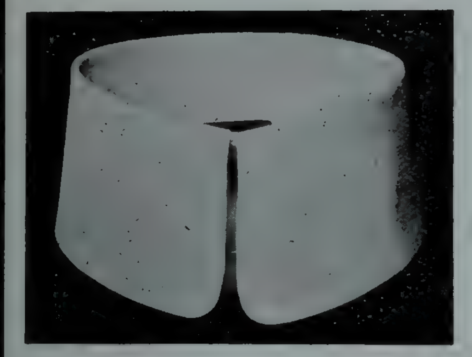
Un bon moyen de faire connaître une bonne marque est d'exposer à la devanture les divers stades de la fabrication d'un chapeau, de la matière brute au chapeau presque terminé en passant par les principales phases des opérations. Cela intéresse et frappe beaucoup le public et lui prouve la complexité des manipulations. Il est alors moins porté dans ses achats à ne considérer que le bon marché et plus disposé à rester fidèle à une marque connue et appréciée par lui.

Dernières Créations de la Mode



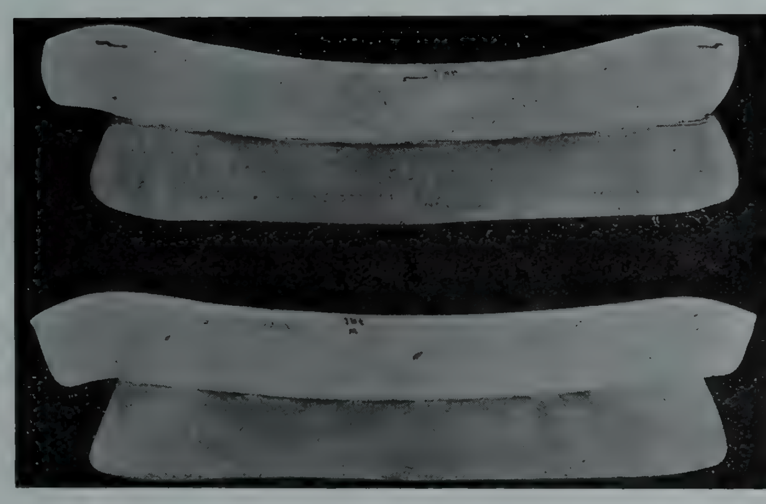
Ce manteau en fourrure "broadtail" est garni de braid en soie large, plat, posé d'une façon qui suggère l'idée de la blouse russe à ceinture. Une grande poche est simulée sur la hanche, et au-dessous la fourrure forme des plis à la manière des modèles élégants de cette saison. Assorti à ce manteau est un de ces manchons ronds, nouveaux, fini par un volant en satin noir

Regardez de près ces deux Faux-Cols.





Tous deux ont été portés par le même homme et blanchis huit fois par la même buanderie.



Marque Anchor de Tooke.

2 pour 25c.

Faux-Col Marque Anchor sans défaut; aussi parfait que le jour où il est sorti de la boîte.

Marque Américaine Bien Connue.

Vendus au Canada 3 pour 50c.

Faux-Col Américain cassé, usé, ne pouvant plus être porté.

Remarquez les Boutonnières. Celles du col de la Marque Anchor sont en parfaite condition ; dans le col de la marque américaine elles sont brisées et ne peuvent plus servir.

Ces deux Faux-Cols indiquent les qualités de durée des produits des deux marques, Canadienne et Américaine. Le premier est fait par des ouvriers Canadiens qui sont payés en argent canadien ; le second est fait par des ouvriers étrangers, dont notre pays ne retire aucun profit. Quand vous pouvez donner à vos clients un article aussi bon, pour moins d'argent, que l'article de fabrication étrangère, il est de votre intérêt de protéger les industries domestiques.

Les Faux-Cols ci-dessus ont été portés par une personne absolument désintéressée, sans que nous le sachions, et nous avons entre les mains la lettre qui accompagnait les Faux-Cols. Nous la communiquerons aux personnes qui y trouveront de l'intérêt.

Il n'y a pas de meilleur Faux-Col fait dans ce pays ou dans tout autre pays et se vendant à deux pour 25c., que celui de notre Marque Anchor.

Ajustage Parfait. *Formes les Plus Nouvelles.* *Promptes Livraisons.*

TOOKE BROS., Limited,

MONTREAL.

Manufacturiers de CHEMISES, FAUX-COLS, CRAVATES, GILETS.

Importateurs de MERCERIES POUR HOMMES.


Novelty
C 533 $ 4.50.
D 549 $ 2.25
D 537 $ 4.50
C 719 $ 7.50.
C 702 $ 2.25
D 578 $ 6.50
D 555 $ 2.25
D 561 $4.50.
598 $ 4.50
Order These Popular Goods

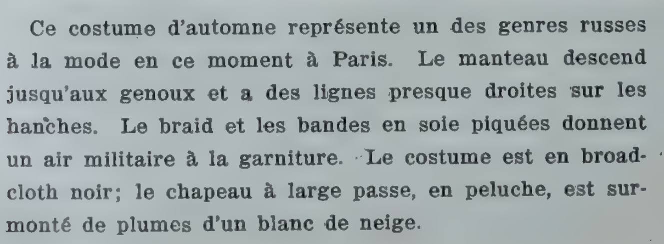

Neckwear - & - Belts,
D. Fairbairn Co.
107 Simcoe St Limited,
Toronto.
D 547
$4.00
C 697
$7.50
D 541
$5.20
C 675
$6.00
D 523
$2.25
D 586
$7.50
For Your Christmas Trade.
Toronto Eng. Co

Dernières Créations de la Mode









Ce costume d'automne représente un des genres russes à la mode en ce moment à Paris. Le manteau descend jusqu'aux genoux et a des lignes presque droites sur les hanches. Le braid et les bandes en soie piquées donnent un air militaire à la garniture. Le costume est en broadcloth noir; le chapeau à large passe, en peluche, est surmonté de plumes d'un blanc de neige.

BOUTONS ET BOUTONNIERES D'AUTREFOIS

Les vestes, les mandilles et les pourpoints des colons étaient attachés autrefois avec des agrafes et des oeillets, mais ils devaient aussi porter des boutons, car John Eliot, en 1651, fit une commande de trois grosses de boutons en alliage d'étain pour trafiquer avec les Indiens. Robert Keayne, de Boston, écrivant en 1653. disait amèrement qu'il avait commis une "faute très grave", en vendant des boutons à un profit trop élevé—ces boutons étaient en or, et il les avait vendus à raison de deux shillings et neuf pence la douzaine à Londres; ce qui ne semble pas une faute si grave aujourd'hui étant donnés les droits modernes perçus sur les marchandises importées. Il ajoutait aussi d'une manière acerbe que "ces boutons n'avaient jamais été payés par ceux qui se plaignaient". Ces boutons dorés et argentés doivent avoir été à la mode, car ils sont souvent mentionnés. Dans un compte de tailleur de 1679, on trouve l'item suivant: 1 douzaine et demie de boutons argentés, 1 sh. 6 d.

Sir William Pepperell, écrivant à Londres en 1737, commandait "des boutons en mohair conforme", ce qui indique qu'on faisait alors des boutons assortis aux étoffes; il ordonnait aussi "12 grosses de boutons en métal à bon marché et 12 grosses de boutons pour paletot". Les boutons que l'on voit dans ses portraits sont très grands. Il n'avait pas besoin de s'en procurer à Londres; on vendait à cette époque à Boston des Boutons couverts d'Or et d'Argent, des Boutons couverts de tissu en crin de cheval de couleur de toutes sortes, des Boutons en Métal Argenté", et beaucoup d'autres variétés.

On faisait des boutons au moyen de pièces de monnaie, souvent avec des dollars espagnols et on fondait des boutons en alliage d'étain dans des moules à boutons. Une forme très grotesque de boutons était faite avec des dents de cheval encastrées dans du laiton. A l'époque de la révolution, les boutons panier et tête de mort étaient si à la mode et se vendaient en si grandes quantités, que pendant de nombreuses années tous les journaux du pays continrent des annonces pour ces boutons. On peut penser que les boutons furent portés constamment sur les vêtements d'hommes dès les premiers jours de la colonisation, et que leur position sur les vêtements ne variait que très légèrement de celle qu'ils ont actuellement. On en portait aussi sur les chapeaux relevés de côté.

Les boutonnières étaient une chose d'ornement aussi bien que d'utilité. Elles étaient découpées avec soin et étaient entourées de couleurs gaies, brodées de fil d'or et d'argent, bordées de velm. On trouve dans des lettres anciennes des instructions sur les boutonnières à la mode et même des dessins donnant exactement la forme désirée. Dans le New England Weekly Journal, en 1793, on trouve annoncés des "Fil d'Or et d'Argent pour Boutonnières, et du Fil Léger d'Or et d'Argent pour la piqûre et la broderie".

LA PRODUCTION DE LA SOIE EN 1908

Le "Syndicat de l'Union des Marchands de Soie" de Lyon, vient de publier son rapport annuel sur la production de la soie en France et à l'étranger, pendant l'année 1908

En France, le chiffre officiel des graines mises à l'éclosion, pour 1908, a été évalué à 187,073 onces de 25 grammes, contre 188,360 onces en 1907. Pour les 5 années 1903-1907, la moyenne a été de 186,435 onces.

Le tableau suivant indique la proportion des différentes races qui ont alimenté la production française pendant la dernière période décennale:

	Races indigènes	Races du Japon Origin.	Races du Japon Reprod.	Races étr. autres	Totaux
		(Onces)			
1898	176,988	649	5,022	2,321	184,980
1899	175,434	788	4,200	2,523	182,945
1900	197,070	969	4,897	2,648	205,584
1901	195,592	505	6,338	2,739	205,174
1902	189,040	334	6,722	2,331	198,427
1903	175,488	207	4,558	2,459	182,712
1904	175,077	460	5,770	2,136	183,443
1905	179,133	479	6,348	3,319	189,279
1906	171,231	228	4,002	2,842	178,303
1907	178,738	397	5,102	4,123	188,360
Moyennes décennales	181,586	580	5,160	2,600	189.920
1908	179,219	355	4,326	3,173	187,073

Il ressort du tableau ci-dessus, que les quantités de graines mises à l'éclosion en France n'ont pas varié sensiblement pendant les dix dernières années, et se sont maintenues, pendant toute cette période, autour de 190,000 onces en moyenne. Le chiffre le plus bas a été atteint en 1906 avec 178,303 onces, et le chiffre le plus élevé, en 1900, avec 205,584 onces.

Quant à la quantité de graines élevées en 1908, elle n'accuse qu'une différence en moins de 1,287 onces sur celle de 1907, et de 2,847 onces sur la moyenne des dix années précédentes, différences qui peuvent être considérées comme insignifiantes

La proportion des différentes races qui ont concouru à l'alimentation de la récolte n'accuse pas également de variations qui vaillent la peine d'être signalées. A noter seulement la diminution des races étrangères, autres que celles du Japon et de Chine, qui s'accentue d'année en année (2,110 onces en 1907, contre 1,465 onces en 1908), ce qui tendrait à indiquer une tendance de plus en plus marquée, de la part de la sériciculture française, à s'affranchir de l'importation étrangère.

La statistique du Ministère de l'Agriculture évalue la production en cocons frais à 8,409,299 kilos (le kilo vaut 2 2 livres), contre 8,396,201 en 1907 et 7,520,-477 en 1906. La récolte de 1908 aurait donc été supérieure de 13,098 kilos à celle de 1907 et de 744,980 kilos à la moyenne des dix années précédentes, laquelle s'établit comme suit:

Cocons frais

(En kilogrammes)

1908	6,893,033
1899	6,993,339
1900	9,180,404
1901	8,451,839
1902	7,287,541
1903	5,985,481
1904	7,825,485
1905	8,009,398
1906	7,520,477
1907	8,396,201
Moyenne décennale	7,654,319
1908	8,409,299

Si l'on fait exception pour la récolte de 1903, qui a accusé une réduction sensible par suite des gelées qui ont atteint plusieurs départements, les récoltes françaises, à part les légères variations dues au plus ou moins de réussite d'une année à l'autre, ne progressent pas; elles se maintiennent autour de 8 millions de kilogrammes, chiffre qui a été rarement dépassé pendant la dernière période décennale.

L'engouement que montre le Midi pour la vigne est une des principales causes de cette stagnation du rendement des récoltes de cocons.

* * *

An point de vue des différentes races de cocons, la production de 1908 se décompose ainsi: races jaunes indigènes,

8,046,286 kilos; races du Japon provenant de graines directement importées, 16,281; races du Japon provenant de graines de reproduction, 211,641; autres races étrangères, 145,091; total: 8,409,-299 kilos.

Le rendement moyen de l'once de graines n'a pas présenté de différence sensible avec celui de l'année précédente : 44 kil. 95 en 1908, contre 44 kil 57 en 1907, ainsi qu'il ressort du tableau suivant:

	1904	1905	1906	1907	1908
		(En kilogrammes)			
Races indigènes	42.69	42 76	42.24	44,63	44.89
Races du Japon: origin.	34 69	29.32	38.10	45.08	45.86
— reprod.	43.21	34.99	39.56	42.20	46.61
Races étrangères autres	44.16	33 90	41.40	43.28	45.97
Moyennes	42.65	42 31	42.17	43.96	44.95

Les brusques variations de température qui se sont produites aux moments les plus critiques de l'éducation ont fait que les rendements ont été très médiocres. En moyenne, ils peuvent être évaluées de 12 kil. à 12 kil. 1-2 pour les cocons de race jaune indigène et de race de Chine, et de 12 kil. 1-2 à 13 kil pour les cocons de race verte.

Le produit en soie grège de la récolte de 1907 peut donc être évalué comme suit:

	Kilos	
Cocons jaunes : de race indigène	8,046,286	
Cocons jaunes: d'autres provenances étrangères	65,708	
Cocons blancs : de race de Chine (origin. et reprod.)	79,383	
Total	8,191,877	
Cocons jaunes réservés au grainage (environ)	370,000	
Cocons jaunes réservés à la filature	7,821,377	
Représentant, au rendement moyen à la bassine de 12 kil. ¼ pour 1 kilogramme de soie grège		639,000
Cocons verts : de race Japon originaire	16,281	
Cocons verts : de race Japon reprod.	201,641	
Total	217,922	
Représentant, au rendement moyen à la bassine de 12 kil. ¾ pour 1 kilogramme de soie grège		17,000
Total de la production en soie grège		656,000

La production des dix années précédentes avait été évaluée aux chiffres suivants:

Années	Grège jaune	Grège verte (En kilogrammes)	Totaux
1898	534,000	16,000	550,000
1899	546,000	14,000	560,000
1900	717,500	18,500	736,000
1901	632,000	22,000	654,000
1902	550,700	19,300	570,000
1903	459,800	14,200	474,000
1904	604,000	21,000	625,000
1905	613,200	18,800	632,000
1906	591,500	13,500	605,000
1907	643,400	18,600	662,000
Moyenne décennale	589,200	17,600	606,800
1908	639,000	17,000	656,000

Le produit en soie grège de la récolte de 1908 a été ainsi inférieur de 6,000 kilos. à celui de la récolte de 1907, et supérieur de 49,200 kilos, à la production moyenne des dix années précédentes.

Le prix de vente pour le filage du kilogramme de cocons jaune a été de: 3 fr. 10 à 3 fr. 20 dans le Gard; 2 fr. 85 à 2 fr. 95 dans l'Ardèche; 2 fr. 85 à 2 fr. 95 dans la Drôme; 2 fr. 85 à 2 fr 95 dans le Vaucluse; 4 fr. 30 à 4 fr. 95 dans l'Hérault; 4 fr. 10 à 4 fr. 60 dans le Var; 2 fr. 95 à 3 fr. dans les BouchesduRhône; 2 fr. 85 à 3 fr dans l'Isère. Ces prix font ressortir une diminution moyenne de 1 fr. 20 environ sur ceux de 1907.

Le Gouvernement italien ayant cessé la publication de documents officiels sur la soie depuis 1896, on doit emprunter les statistiques italiennes aux publications de l'"Associazione dell' Industria et del Commercio delle Sete". On y apprend que l'année 1908 y a été pour la soie et les soieries, une année de crise.

La quantité de graines mises à l'éclosion a été de à 1,200,000 onces; la moyenne des cinq années précédentes avait été de 1,174,000 onces.

La récolte des cocons frais en 1908 peut être évaluée à 53,193,000 kilos, contre 57,058,000 en 1907.

Enfin, le rendement total en soie grège de la récolte italienne de 1908 est évalué à 4,486,000 kilos, contre 4,820,000 kilos en 1907.

Le produit en soie grège de la récolte de 1908 aurait donc été inférieur de 334,-000 kilos (6 9 p. c.) à celui de la récolte de 1907 et supérieur de 59,500 kilos (1.3 p .c) au produit moyen des dix années précédentes, qui avait été évalué à 4,426,500 kilos.

En Espagne, la récolte des cocons en 1908 a été évaluée à 1,015,000 kilos, contre 1,110,000 kilos en 1907.

Cette récolte a dû donner 945,000 kilos de cocons propres à la filature qui ont produit 75,000 kilos de soie grège, contre 82,000 kilos en 1907.

Pour l'Autriche-Hongrie nous n'avons pas de statistique officielle d'ensemble. Mais les publciations partielles faites par les intéressés dans les différents centres de production nous renseignent suffisamment.

Dans le Tyrol méridional (région de Trente), la récolte de cocons de 1908 a été de 1,750,000 kilos, inférieure de 3.1,-000 kilos à celle de 1907.

La province de Garitz et Gradisca a produit 450,000 kilos de cocons, contre 550,000 kilos en 1907. Le prix moyen de 1908 a été de cour. 2.95, contre cour. 3.48 en 1907.

L'Istrie a produit, en 1908, 63,522 kilos, contre 69,860 kilos en 1907.

Jusqu'en 1908, il n'existait qu'une statistique séricicole pour la Hongrie et la Croatie. Mais, depuis l'année dernière, la Croatie publie des statistiques économiques séparées. Nous allons donc reproduire séparément les documents de chacun de ces pays

En 1908, la Hongrie a produit 1,428,000 kilos de cocons frais, contre 1,407,155 kilos en 1907.

Voici la statistique générale de la production universelle de la soie pendant les cinq dernières années:

Production en soie grège

(Milliers de kilogrammes)

	1904	1905	1906	1907	1908
Europe Occidentale					
France	625	632	605	662	656
Italie	4,900	4,440	4,745	4,820	4,486
Espagne	77	78	56	82	75
Autriche-Hongrie	315	345	342	345	334
Totaux	5,917	5,495	5,748	5,909	5,551

La moyenne de la période 1902-1906, ayant été de 5,486,000 kilos, l'augmentation sur cette période est de 65,000 kilos. Voici les résultats pour les pays du Levant, d'Asie Centrale et d'Extrême-Orient:

	1904	1905	1906	1907	1908
Levant et Asie Centrale					
Anatolie (Brousse)	497	646	554	602	615
Syrie et Chypre	470	490	470	681	635
Salonique, Andrinople	256	280	257	342	285
Pays Balkaniques	153	190	185	225	207
Grèce et Crète	65	70	75	76	65
Caucase	360	290	455	492	360
Perse et Turkestan: Exportations	426	460	628	608	526
Totaux	2,227	2,426	2,624	3,026	2,693
Extrême-Orient (exportations)					
Chine: Shanghaï	4,215	4,010	4,262	5,155	5,688
— Canton	2,134	2,000	1,962	2,250	2,378
Japon: Yokohama	5,827	4,619	5,992	6,370	7,570
Inde: Calcutta	180	280	325	350	250
Totaux	12,356	10,909	12,541	13,125	15,836
Totaux généraux	20,500	18,800	20,913	22,060	20,080

Il résulte de ce tableau que la récolte de l'Europe occidentale en 1908 a été inférieure de 358,000 kilos, à celle de 1907. Celle du Levant et de l'Asie centrale a diminué de 3,026,000 kilos à 2,693,000. Les exportations d'Extrême-Orient se sont avancées de 13,125,000 kilos à 15,836,000, soit une augmentation de 2,711,000 kilos.

En somme, la production universelle a atteint 24 millions 800,000 kilos, chiffre supérieur de 2,020,000 kilos à celui de 1907 et de 4,008,000 kilos à la moyenne de 19021906, qui s'établit à 20,088,000 kilos.—(La Réforme Economique).

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

ceur, autrement une partie de la somme qui y est consacrée est gaspillée. Une bonne annonce dans une bonne publication renseigne le consommateur sur vos marchandises.

* * *

Les lames de couteau ont la fâcheuse habitude de sortir assez souvent des manches, surtout quand on a eu la maladresse de plonger ceux-ci dans de l'eau chaude. Pour remettre en place la lame et la sceller à nouveau dans le manche, on emploie généralement le ciment suivant. On fait fondre ensemble 60 grammes de résine, puis 15 grammes de soufre et 25 parties de limures de fer ; quand le mélange est obtenu et qu'il est bien chaud, on en coule dans le creux du manche. On a également chauffé la partie de la lame qui doit rentrer dans ce creux, partie à laquelle on donne le nom pittoresque de soie; on l'enfonce brusquement dans le mélange résineux chaud, et on laisse refroidir après qu'elle a bien été poussée convenablement en place.

* * *

Chez les Romains, le droit de porter des vêtements teints au moyen de la pourpre n'appartint d'abord qu'aux triomphateurs, et, plus tard, aux empereurs. C'est pour cela que l'expression "prendre la pourpre" devint synonyme de se faire proclamer empereur. Dans les temps modernes, la pourpre fut réservée longtemps aux plus hauts dignitaires de l'Eglise, d'où l'expression "pourpre romaine", pour dire la dignité de cardinal.

* * *

La fête de la St-Jean était célébrée autrefois par de grands feux de joie. A Metz, une disposition particulière agrémentait cet usage: on brûlait une demi-douzaine de chats enfermés dans une cage de bois que l'on plaçait en haut du bûcher. Ce supplice des chats trouve son origine dans l'opinion anciennement répandue parmi le peuple que ces animaux, devenus vieux, allaient au sabbat.

* * *

Le grand pont du Grand Trunk Pacific Railway, sur la rivière Pembina, à soixante milles à l'Ouest d'Edmonton, est à moitié construit. Ce pont a une hauteur de 213 pieds et l'on dit que du haut de cette construction, on a une des plus belles vues sur la ligne, qui est appelée la route pittoresque des prairies du Canada.

* * *

La connaissance parfaite des plus petits détails d'un commerce, des efforts bien dirigés et le pouvoir d'organiser une affaire—voilà les trois choses qui mènent au succès.

CA LT LA

Quand le velours des meubles est un peu fatigué, on peut le remettre assez bien à neuf au moyen d'un traitement qui n'est pas difficile à appliquer. On commence naturellement par enlever toute poussière de ce velours, et pour cela il faut brosser les meubles à l'aide d'une brosse spéciale, et au besoin aussi les battre. On prépare alors une solution avec deux parties d'alcool de méthylène et d'une partie d'ammoniaque. On fait un tampon assez mou d'étoffe bien propre (cela va de soi), et on l'humidifie de cette préparation liquide, sans naturellement la mouiller complètement On frotte la surface du velours avec ce tampon d'étoffe, mais toujours dans le même sens; et dès qu'on s'aperçoit que le tampon se salit, on le change. Ce qu'il enlève au velours, il ne faut pas qu'il soit susceptible, en effet, de le déposer sur d'autres parties du tissu. On laisse sécher et l'on brosse légèrement le velours, mais dans une direction inverse à celle qu'on a suivie dans le nettoyage.

* * *

Une des qualités essentielles d'une bonne annonce consiste à aller droit au but—en une absence totale de tout ce qui peut sembler incertain. Une bonne publicité augmente la valeur de l'article annoncé. La question de la publicité est large et aussi compliquée que l'être humain. Une publicité bien faite est un achat, un placement de fonds, non une dépense. Une bonne annonce fait vendre des marchandises aujourd'hui et donne au marchand une bonne réputation pour l'avenir. Chaque annonce devrait augmenter la réputation de l'annon-

PARTIE EXTERIEURE D'UN MANTEAU DE FOURRURE AVEC COLLET CHALE

La dimension de la poitrine est de 38 pouces. Cette proportion est pour un homme de 5 pieds 7 pouces

Longueur totale, 50 pouces.

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, 1-3 de la poitrine plus 3 1-4 pouces.

De B à C, 1 pouce.

De A à D, 1-4 de la longueur totale, plus un pouce, ce qui fait 17 3-4 pouces.

De D à F, 6 pouces.

De A à E, 50 pouces.

Le point G est à mi-distance entre A et B.

Aux points G, B, C, D, F et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E

De B à H, 2 1-2 pouces.

De F à I, 19 pouces.

De I à J, 1 1-3 pouce.

De J à K, 3-4 pouce.

Le point L est à mi-distance entre H. et I.

De L à M, 3 1-2 pouces.

Au point M, élevez et abaissez la perpendiculaire.

De M à 16, 3-4 pouce.

Au point 16, élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre B et 16.

De O à P, 1 1-4 pouce.

Au point P, élevez et abaissez la perpendiculaire.

De P à T, un pouce.

De A à U, 6 1-2 pouces.

De U à V, 1 1-2 pouces.

Tirez la ligne A V.

De A à W, 1-6 de la poitrine, 38, plus 1-4 pouce.

Au point W, élevez la perpendiculaire W X.

De N à Y, moitié de la mesure de taille, 34.

Le point Z est à mi-distance entre N et W.

Le point 1 est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne Z-I-2.

De A à X, et de M à 2, 1-4 de la poitrine plus 4 pouces, 13 1-2 pouces.

Tirez la ligne 2-G, ce qui donne le point Q.

Tirez la ligne X Q et formez le dos.

De 2 à 3, 3-8 pouce de moins que de X à S.

Formez l'épaule et l'emmanchure.

Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne Z-1.

De 2 à 4, 1-6 de la mesure de poitrine, plus 1-2 pouce.

Menez une ligne arrondie de 4 à K.

De 4 à 5, même distance que de 2 à 4.

De 2 à 6, 1-8 de la poitrine.

Formez la gorge tel qu'indiqué.

De K à 7, 3 1-2 pouces.

De Y à 8, même distance

An point 8, abaissez la perpendiculaire 8-9, dont la longueur est d'un pouce.

Placez l'équerre aux points 9 et N et abaissez la perpendiculaire pour obtenir le point 10.

De 10 à 11, 1-6 de la mesure de poitrine, 38.

Formez le bord du devant.

De 12 à 13, 2 pouces.

Tirez la ligne 14-13-15.

De 14 à 15, même distance que de 14 à R.

De 20 à 21, 1 3-8 pouce.

De 19 à 23, même distance.

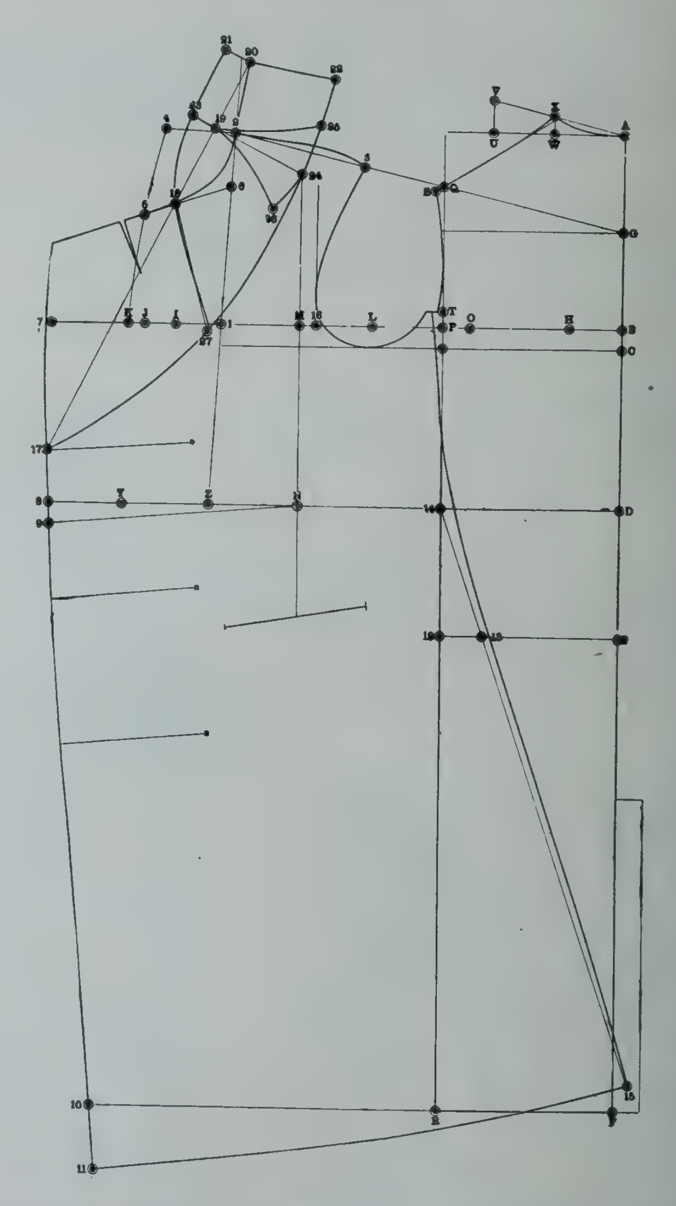
Formez le pli du revers par la ligne 18-17, et marquez la ligne de la gorge par la ligne 18-27.

Formez la base du collet par la ligne 21-23-18-27.

Placez l'équerre aux points 20 et 2 et abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 22.

De 20 à 22 largeur du collet.

De 19 à 24, même distance que de 20 à 22.



Formez la couture de côté et le bas du devant, tel qu'indiqué.

Le collet est dessiné de la manière suivante: .

De 2 à 19, 1 1-4 pouce.

Le point 17 indique où se termine l'enroulement du collet.

Tirez la ligne 17-19-20.

De 19 à 20, 1-2 pouce de plus que de A à X sur la partie arrière.

Au point 20, élevez la perpendiculaire 20-21.

Formez le châle par la ligne 22-24-27-17.

Placez l'équerre suivant la ligne 20-19, et fendez le collet suivant la ligne 23-24.

De 24 à 26, ajoutez 2 1-4 pouces, autant de 24 à 25, et refermez tel qu'indiqué.

Quand cela est fait, placez les deux demi-collets ensemble au point 19, et donnez à la distance 19-26 la même longueur que de 20 à 22; faites-en autant pour la distance 19-25.

Réunissez les deux demi-collets et reformez

DESCRIPTION DES MANTEAUX EN FOURRURE REPRESENTES PAR NOS GRAVURES

Le manteau doublé en fourrure, représenté par la figure 1100, est en beaver patent, et doublé de mouton de perse. La longueur de ce manteau pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 50 pouces.

Il est très ample dans toute sa longueur, et peut être fait sans couture centrale. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Le collet qui est couvert de mouton de perse, mesure 5 1-2 pouces, en arrière et au centre, et les revers sont faits pour rouler librement.

Les poches de côté ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont une double piqûre à 5-8 pouces, et les coutures sont unies. Les manches ont une manchette ordinaire.

La figure 1101, représente un autre manteau doublé en fourrure L'étoffe est un kersey noir. Le manteau est très ample, avec un dos droit, et mesure 50 pouces de longueur totale, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces); il a une fente centrale de 18 pouces de long. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Le collet châle est doublé en vison, et mesure 5 1-2 à 6 pouces en arrière et au centre, et est fait pour se boutonner haut, ou pour rouler librement si on le désire. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords sont à l'état naturel, et ont une double piqûre à 5-8 pouces; les coutures sont unies. Les manchettes en fourrure de 5 pouces.





L'origine du mouchoir de poche est italienne. Il a aujourd'hui 360 ans d'âge et fut créé par une Vénitienne. Coupé dans du lin, pur et garni de dentelles, cet objet qui attira la curiosité générale était plutôt un ornement. On l'appela Fazoletto Et l'on comprit bientôt qu'il pouvait servir très utilement aux hommes et aux femmes.

LA MODE POUR HOMMES

(Traduit du "Dry Goods Economist")

La mode pour hommes sera très conservatrice, en effet, toutes les frivolités et les extrêmes ont été supprimés. Les manchettes, les pattes des poches, le rembourage ont fait leur temps.

La grande majorité des tailleurs, coupent des épaules étroites et les fabricants de vêtements suivent leurs traces Le rembourage des épaules ne se fera plus que pour les vêtements des enfants d'école qui ont des dispositions athlétiques.

Carreaux et plaids

Les carreaux et plaids vont supplanter les étoffes à rayures. Cependant, vu qu'il ne serait pas pratique de supprimer complètement les rayures, il se fait en ce moment des étoffes à carreaux invisibles.

Deux Leaders

1274



A détailler à

$1.00

1275

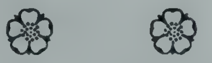


Ces articles devraient figurer dans votre ordre pour le printemps.





Ils attirent sûrement la clientèle

THE STAR WHITEWEAR MFG. CO.

BERLIN, ONT.

Pantalons

Les pantalons seront coupés suivant des lignes unies sans excentricité. L'habit ne sera pas d'une coupe aussi ample, sans toutefois être trop juste, elle adoptera un moyen terne. L'habit aura trois boutons comme par le passé et les devants seront entre les formes légèrement arrondies et carrées.

Etoffes pour vêtements et nuances

Depuis quelques années, les étoffes étaient de nuances de fantaisie, dorénavant les gris prendront la place avec les étoffes de couleur sombre.

Les serges bleues étant une marchandise courante, se vendront encore davantage que pendant les deux dernières saisons.

Les tissus cachemire et velours, sont de plus en plus à la mode La raison de cette vogue pour le cachemire provient de ses qualités de durée et aussi parce que les manufacturiers de hardes faites se sont servis, depuis quelques années, d'étoffes de laines de mauvaise qualité.

Les pardessus de printemps seront longs

Les étoffes à pardessus seront généralement de mêmes nuances que celles des vêtements, c'est-à-dire, gris, oxford et autres nuances sombres. Les habits de printemps auront une coupe longue au lieu de moyenne, de 44 à 46 pouces.

LE TRAVAIL QUOTIDIEN

Quand nous avons fait une bonne journée de travail, nous sommes satisfaits, quelque fatigués que nous puissions être. Mais quand nous avons été négligents, nous éprouvons un sentiment de malaise. Même si nous nous promettons de mieux faire, le lendemain, nous sommes encore inquiets. Pourquoi? Parce que nous avons conscience d'avoir perdu une partie de la journée, un temps précieux que nous ne pourrons plus regagner. Quand nous avons travaillé de telle sorte qu'en nous reposant le soir, nous sentons que nous avons non seulement assez travaillé pour échapper au blâme de nos supérieurs, mais que nous avons fait une bonne journée de travail suivant la tâche qui nous était dévolue, et qu'en outre que nous avons bien employé nos moments perdus à apprendre quelque chose qui servira à notre avancement, nous faisons un triple gain: nous gagnons le profit immédiat, le profit futur et nous sommes plus forts pour le travail du lendemain.

On peut discuter sur la différence des opinions—jamais sur celle des sentiments.



LES SOIERIES DE LYON

Nous lisons dans le "Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries":

Notre marché de l'étoffe n'a pas encore été visité par beaucoup de représentants des grandes maisons d'achat dont on attend les opérations en vue de la saison de printemps, mais il ne manque pas d'animation. La Fabrique déjà très occupée par les livraisons de ses commissions pour l'automne, reçoit constamment des ordres dans tous les genres de tissus désignés plus loin dans ce compte-rendu. Parmi les Nouveautés, c'est toujours la Moire et, principalement la Moire française qui est la plus recherchée.

Sur le marché de la matière première, le calme continue. Les quelques transactions journalières faites par la consommation, sont insuffisantes pour amener un réveil d'activité que l'on peut attendre seulement d'un raffermissement des prix en Extrême-Orient, ou bien d'une demande un peu plus active. L'Amérique, après avoir, jusqu'à présent, vécu sur le reliquat de ses grosses importations de l'année dernière, voit son stock diminuer rapidement, et ne peut tarder à se remettre aux achats, ce qui ne manquerait pas d'entraîner tous les marchés. A Yokohama, il y a eu d'abord une légère amélioration qui ne s'est pas maintenue ces jours derniers; cependant les prix résistent assez bien. A Shanghaï et à Canton, les affaires sont également restreintes et les prix stationnaires.

Les usines de tissage mécanique reçoivent une abondante alimentation à laquelle contribuent non seulement les Unis teints en pièce, mais encore la plupart des autres genres d'étoffes. Il y a seulement exception en ce qui regarde la Mousseline dans les basses qualités, ainsi que certains tissus nouveautés dont la production est, pour le moment, diminuée.

Le Pongée uni (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton, en 51-54 centimètres Jumelle) n'a pas obtenu d'ordres nouveaux, depuis le mois dernier; cependant il se maintient sur les métiers à l'aide des commissions précédemment remises dans les comptes de 40 à 50 dents à 2 fils. Plus favorisée que le Pongée, la Taffetaline (chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et 2 fils doubles) a bénéficié d'ordres très nombreux, mais dont le placement est difficile, à cause de l'insuffisance des prix de façon.

C'est pour la même raison que ne peuvent être bien accueillies les propositions de tissage auxquelles donne lieu le China (pour mode) dans les comptes de 25 à 30 dents à 2 fils, réduction 80 coups. Quant au China dans les fortes qualités de 70 dents à 1 fil, la demande est présentement nulle, et cette étoffe ne figure à peu près plus sur les métiers.

La Doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, largeurs 41/46 et 51/54 centimètres Jumelle), en Satin, Serge, Austria, Polonaise, se fabrique toujours à grande allure, et sa production n'atteignant pas l'importance de la demande, les prix de la main-d'oeuvre y gagnent une sensible plus-value.

Les Armures teintes en pièce (dites Foulard), chaîne soie tramé schappe ou tramé grège; Twill; Surah; Batavia, (pour robe avec impression), développent grandement leur fabrication, à la faveur des progrès de la filature qui permettent aujourd'hui, d'employer, pour chaîne, les soies de Canton.

Le Satin Liberty (chaîne grège tramé schappe) est, pour l'instant, négligé en ce qui touche les grandes largeurs, mais quelques ordres récemment survenus en petites largeurs, depuis 51/54 jusqu'à 62 centimètres, font prévoir pour cette étoffe une bonne saison.

Les gros Sergés teints en pièce de 18 à 24 lisses (pour robe) se tissent d'une manière très suivie, surtout en 52/54 centimètres Jumelle. Concernant la Moire teinte en pièce (chaîne grège tramé laine et surtout tramé coton), la fabrication continue avec le même nombre de métiers que le mois dernier, mais cette étoffe saisonnière n'a pas motivé de commissions nouvelles.

Le Cachemire (chaîne schappe tramé soie ou tramé schappe, largeur 110 centimètres semble ne pas être appelé à poursuivre encore longtemps sa carrière, car les ordres qui le concernent ne sont pas renouvelés.

Il en est pareillement pour le Crêpe de Chine en diverses armures (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres) dont les métiers se démontent successivement. Il faut cependant signaler à titre d'exception, quelques ordres en Crêpe Satin de très belle qualité.

Pour l'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres, avec bordures par la chaîne et par la trame), en Mousseline. Crêpe de Chine, Radium, les commissions se renouvellent régulièrement et la fabrication est en mesure de prendre encore de l'accroissement.

Le Voile uni (chaîne Grenadine tramé Grenadine) conserve une excellente tenue, et engage même à son service un plus grand nombre de métiers.

La fabrication de la Mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion) se poursuit sans interruption pour exécuter des commissions dont le terme, pour la plupart, est encore éloigné. Néanmoins, en ce qui concerne les ordres finissant, et dont le remplacement s'impose, il est à noter que les basses qualités sont délaissées, et que la faveur est, maintenant ac-

quise à la Mousseline dans les gros comptes de 90 à 120 dents à 1 fil simple ou double, avec emploi de soie de gros titre (20 à 30 deniers). Les prix de façon restent fermes en général, et, surtout, pour les qualités les plus demandées.

La Cristalline (chaîne coton tramé soie), toujours bien appréciée par la consommation, occuperait un nombre de métiers beaucoup plus élevé, si le placement des ordres était facilité par de meilleurs prix de façon.

Les établissements mécaniques traitant à façon l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte sont bien pourvus de commissions dans les mêmes genres que le mois passé: Satin Merveilleux; Paillette; Messaline; Gros Pékin; Col-Cravate noir (largeur 67 centimètres. De plus, le Taffetas cuit commence à faire noître quelques propositions de tissage.

Le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Doupion, laine ou Tussah) n'ont pas encore retrouvé l'activité que justifierait le succès incontestable de leur vente. Toutefois, la Fabrique reçoit constamment des commissions nouvelles dont le placement ne pourra manquer de remettre en marche tout l'outillage mécanique consacré à ce genre d'étoffe.

En ce qui concerne le Façonné, les commissions arrivent en nombre toujours croissant, et au bénéfice de tous les genres sans exception: Façonnés teints en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe laine ou coton); Façonnés Crêpe de Chine (chaîne grège tramé crêpe); Façonnés nouveautés (chaîne cuit tramé cuit à 1 et à plusieurs lats. En étoffes pour la consommation du Levant, on a remonté tous les articles tels que: Brocade (chaîne soie, chaîne schappe ou chaîne coton, tramé or ou argent; Lucas; Brillantine; Mouchoir au carré; Châle soie à franges, et il en est de même pour la Moirette et la Mexicaine tout coton. Cette recrudescence dans la remise des ordres a rapidement absorbé tous les métiers dont le nombre est devenu insuffisant pour les besoins du moment, surtout dans les largeurs de 110 à 115 centimètres.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, on travaille à l'achèvement des commissions pour l'automne qui occupent encore la plus grande partie des métiers avec les étoffes suivantes: Armures (chaîne cuit tramé cuit) en noir ou couleur; Façonnés fond armure pour col-cravate, Nouveautés pour col-cravate, Mouchoir soie au carré; Cachemirienne 2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure); Echarpes (avec perles et dorure); Pékin Jardinière (broché soie et or, sur fond satin ou Faille); Grand Damas à 2 et à 3 lats et broché, en 90 et 108 centimètres; Etoffe fond armure dessin Damassé (genre ancien); Etoffe Empire grand pékin et broché; Velours façonné, fond satin Liberty lancé or (étoffe souple); Crêpe broché dorure; Brocade (chaîne soie tramé or ou argent); Brillantine; Lucas; Damas broché or (pour exportation); Tafeftas glacé; Taffetas caméléon; Côtelés glacé ou caméléon; Articles à perles; Gaze brochée; Cristal façonné; Façonné pour corset; Ceinture (chaîne or tramé couleur, largeur 18 centimètres); Matelassé. A mesure que se terminent les chaînes des articles de la saison, les métiers reçoivent de nouveaux montages pour l'exécution des étoffes destinées à la vente du printemps. Parmi ces dernières, on remarque, jusqu'à présent, le Poult de soie (broché or et soie couleur), ainsi que le Façonné fond Liseré, en blanc, (avec aérographie). Le Velours uni, tout soie au fer, noir ou couleur, se tisse avec un nouvel entrain, et les commissions, dont la livraison est attendue, sont déjà remplacées par des ordres qui assurent la continuité de la fabrication.

A la campagne, le personnel ouvrier des ateliers à bras ne reprendra pas le travail avant que soit terminée la levée des récoltes qui a été retardée par la persistance du mauvais temps. Le nombre des métiers occupé est de plus en plus réduit pour les mêmes étoffes mentionnées le mois dernier: Rubans (chaîne grège tramé coton); Pékins (Satin et Crêpe ou Satin et Taffetas); Crêpe de Chine; Articles à perles; Cristalline (côtelé, glacé ou caméléon); Moire. Il est à prévoir, cependant, que la fabrication sera prochainement ranimée par des ordres qui sont en préparation dans les genres suivants: Pékins (2 et 3 rouleaux de chaîne); Ecossais; Faille (pour Moire); Taffetas Mousseline (pur ou glacé). Le Velours tout soie au fer; uni noir ou couleur se maintient sur les métiers avec beaucoup de fermeté.

En résumé, le tissage mécanique, dont l'activité ne s'est pas démentie pendant les mois d'été, acquiert, de jour en jour, un plus grand essor dans presque tous les genres unis ou façonnés, et, dans les petits ateliers de la Croix-Rousse, la fabrication de la belle nouveauté conserve une ampleur qui dépasse de beaucoup la moyenne habituelle.

A Londres, les affaires ont été très actives depuis le milieu de septembre, surtout dans les maisons de détail qui ont eu à souffrir du mauvais temps. Pour la vente d'automne, la Moire est, de plus en plus l'article préféré, surtout la Moire française teinte en flotte, principalement en noir, et la production ne suffit pas à la demande. La Moire teinte en pièce est également très réclamée, en 110 centimèetres pour robe et confection, et en 45 ou 60 centimètres pour mode et garniture. Le Satin teint en pièce trouve un assez grand écoulement par le gaufrage imitant la Moire. Plusieurs représentants de maisons anglaises ont visité dernièrement la place de Lyon, et y ont fait des achats pour l'automne, notamment en Moire, en Côtelé, en Merveilleux et divers tissus souples. Quant aux commissions pour le printemps, elles sont retardées par la situation politique de l'Angleterre où on envisage l'éventualité de nouvelles élections en Novembre ou Décembre. Le Velours se vend et se commet largement et tout indique qu'il sera de grande vente. Le Taffetas cuit noir ou couleur, ne parvient pas à rentrer en faveur, et reste délaissé. Concernant la Doublure, la demande est actuellement en faveur du Satin, largeurs 60 et 92 centimètres de diverses qualités, de la Polonaise en 92, 102 et 140 centimètres, ainsi que du Damas couleur teint en fil ou teint en pièce. Il s'est

donné de nombreuses commissions en Voile et Crêpon, 105-110 et 120 centimètres; mais, pour la Mousseline, les prix relativement élevés de la soie et des façons ont plutôt restreint l'importance des transactions. Les Tulles pour voilette et pour mode n'ont pas une vente bien active, en cette fin de saison, mais on compte sur une reprise, lorsque paraîtront les nouveautés qui se préparent. Le Shantung, de fabrication lyonnaise, est l'objet d'une demande très suivie. La Lustrine noire, 46, 60 et 65 centimètres, a donné lieu à quelques affaires. L'impression directe sur tissus légers (pour mode), de même que sur Satin et Twill en 110 centimètres (pour robe), a déjà obtenu un certain nombre de commissions pour l'exportation anglaise. On croit toujours à une grosse saison d'Impression, pour le printemps prochain, et l'on compte sur une bonne campagne d'affaires si la situation politique en Angleterre, obtient une rapide solution.

A New-York, la vente des soieries pour l'hiver touche à sa fin dans les maisons de gros et d'importation, tandis que dans les magasins de détail, elle est en pleine activité. C'est encore la Moire de tous genres, teinte en flotte ou teinte en pièce (pour robe et garniture) qui est l'article le plus recherché; puis ensuite, ce sont les divers côtelés (tramé laine ou tramé coton), de différentes qualités et largeurs, (pour mode, robe et confection). La Mousseline, le Crêpe de Chine, le Velours noir ou couleur (pour robe) sont également très favorisés. La Fabrique américaine est plutôt dans l'hésitation, et cherche à produire certains de nos tissus teints en pièce, Satin et Sergés (tramé coton), qui paient maintenant 85 cents la livre au lieu de 60 cents, soit une augmentation d'environ 40 pour cent sur les anciens droits d'entrée. En compensation, d'autres articles soieries ont bénéficié d'une légère diminution, soit 45 pour cent au lieu de 50 pour cent ad valorem. Plusieurs représentants de maisons lyonnaises sont actuellement aux Etats-Unis avec de nombreuses collections de nouveautés pour le printemps. Les deux fêtes du centenaire de Fulton et de l'Hudson ont paralysé les affaires pendant un certain temps, et les commissions en seront un peu retardées. Il est possible que la Moire souple teinte en pièce (pour jupon) et le Velours (pour mode) aient du succès pour le printemps, mais les préférences de la mode semblent surtout accordées à l'Impression diecte sur tissus souples et légers.

A Paris, dans les Maisons de Nouveautés, les rayons de la soierie attirent sans cesse une nombreuse clientèle, et la vente au détail est très fructueuse dans tous les genres sans exception. Les maisons de Gros n'ont pas cessé de transmettre des ordres de suppléments à leurs commissions pour l'automne, mais elles se montrent jusqu'à présent assez indécises en ce qui concerne les transactions pour le printemps prochain. Toutefois, on a tout lieu de penser que vers la fin de ce mois, ou dès le commencement de novembre, les acheteurs renonceront à prolonger la temporisation, et ce sont encore, (en chaîne cuit tramé cuit), le Merveilleux, la Paillette et toutes les étoffes souples mais ayant une certaine épaisseur, qui semblent devoir, tout d'abord, motiver le plus grand nombre de commissions. Quant au genre teint en pièce, on cite la Cristalline Crêpon, la Moire, le Shantung (armures grosse diagonale et gros crêpé) ainsi que le Twill avec impression simple (pour robe), surtout dans la largeur de 110 centimètres. Il est probable aussi que l'étoffe pour parapluie, dont les commissions sont déjà réclamées avant les époques fixées pour leurs livraisons, donnera lieu à de nouveaux ordres d'une notable importance.

En somme la saison nouvelle se présente dans des conditions assez satisfaisantes, et l'on peut espérer que l'avenir justifiera les heureuses prévisions que ce début permet de concevoir.

Un client mécontent est comme une pomme gâtée dans un baril. On ne peut y attacher de valeur individuelle et on est certain que d'autres deviendront de même.



DESCRIPTION DES CHAPEAUX MODELES

Page 14 — Ce bonnet charmant en velours miroir noir a une calotte haute de 6 pouces, plissée au centre sur quatre pouces; au-dessous est un groupe de plissés sur bandes saule-pleureur. La passe mesure quatre pouces, et une aigrette touffue, blanche, longue de 21 pouces est en arrière d'un oiseau noir.

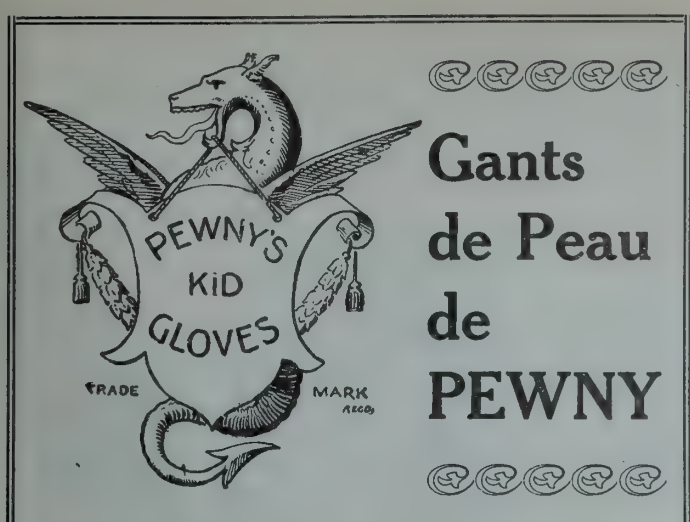
Page 16. — Cet élégant modèle a un revers en velours de trois pouces, placé à un pouce du bord. La passe mesure 6 pouces en avant et à droite, 7 pouces en arrière et 8½ pouces à gauche. La calotte ronde, 7½ par 8 pouces est haute de 4½ pouces. Une bande de 1½ pouce en braid de soie d'une seule couleur, d'une longueur de 30 pouces, ayant un pouf large d'un pouce au sommet d'une gaze or, forme un collier à la calotte et un ornement pour maintenir les cinq plumes retombantes qui ont une longueur de 15 pouces.

Page 18. — Turban en velours bleu foncé, voilé de chiffon noir. La forme en bougran a une calotte de 8 par 9 pouces, couverte de velours uni sur lequel du chiffon est drapé de manière douce. Un pouf des deux tissus sur une bande de 3 1-2 pouces de haut, joint le haut de la calotte et est fini à son tour par un pouf semblable, large de 3 pouces. Le turban est plutôt petit; il ne mesure que 33 pouces de circonférence. Trois rosettes en chiffon sont placées à gauche et une quatrième est montée haut sur quatre roses or.

LES PRINCIPAUX GENRES DE CHAPEAUX A PARIS

Le correspondant du "Dry Goods Economist" écrit ce qui suit de Paris, à la date du 12 octobre 1909:

Les modistes étaient beaucoup plus dé-



Nos Stocks de Gants de Peau pour l'Automne

arrivent maintenant et nous pourrons fournir promptement à vos besoins pour l'automne. ¶ Notre acheteur est maintenant à l'étranger, plaçant des contrats avantageux pour le Printemps. ¶ Nos voyageurs vous offriront la ligne du Printemps en temps voulu.

Greenshields Limited, Montréal

Marque Rooster.



Nous faisons des PANTALONS par milliers.

Tweed de Fantaisie. Worsted de Fantaisie.
Homespun Gris Fer. Étoffe Canadienne.
"Bannockburn" Pure Laine. Corduroy.
Bedford Cord Anglais.
Grand choix de tissus pour Pantalons de Travail et Pantalons Habillés.
Overalls, Chemises, Coats Blancs, etc.

Robert C. Wilkins Company, Limited,
MONTREAL.

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

Voilà ce qui fait un article de vente forte et soutenue.

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

"Ceetee"

est un sous-vêtement de la qualité absolument la plus haute, annoncé d'une manière extensive. Nous disons à *vos clients* tout ce qui concerne "CEETEE." La demande existe — êtes-vous prêt à y faire face? "CEETEE" est fait dans toutes les grandeurs et tous les styles, en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, en Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement est garanti irrétrécissable.

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company
OF GALT, LIMITED
Galt, - - Ontario

Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Elastiques s'ajustant parfaitement.

Hamilton Cotton Co.,
HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes:
4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,
Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes:
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"
et dans toutes les longueurs désirées.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.
Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE:
W. B. STEWART
EMPIRE BUILDING.
64 Wellington St. West. TORONTO, ONT.

cidées en ce qui concerne les styles cette saison, que ne l'étaient les couturiers. Elles sont toutes en faveur du chapeau du genre Louis, la seule exception étant les toques Russe et Cosaque. Le tricorne, le chapeau marquise, ou à quatre cornes, et le chapeau Napoléon ou bicorne, dominent dans le monde des modistes à Paris. Comme faveur, ces chapeaux occupent un rang inverse de celui dans lequel ils sont nommés ci-dessus, c'est-à-dire que le tricorne, bien qu'il soit venu avant les autres formes de chapeaux, est moins en faveur qu'il ne l'était il y a un mois, et c'est le chapeau populaire plutôt que le chapeau extravagant.

Le chapeau marquise, peut s'ajuster de nombreuses manières, celle qui est préférée étant l'arrangement à quatre plis. Ces plis sont quelquefois placés de manière à donner au chapeau une forme plutôt longue et étroite.

Le chapeau Napoléon ou bicorne, est produit dans de nombreuses variétés, et souvent placé de manière si bizarre sur la tête, qu'un examen de près est nécessaire pour déterminer sa classification.

Il faut se rappeler que le chapeau communément appelé Napoléon, est tout aussi conforme aux genres de la période Louis XVI, que tout autre mode portant le nom de ce roi. C'était le chapeau des officiers du temps de Louis, mais il tire son nom et sa renommée du grand Empereur.

On voit même sur les chapeaux Napoléon la cocarde en or, et la bande de ruban bleu brillant, en travers de la calotte, donnant distinctement à ce chapeau le genre Empire.

La principale caractéristique du chapeau Napoléon est son effet étroit. Il est relevé en avant et en arrière, et on le porte en travers sur la tête avec une inclinaison marquée à gauche. On voit aussi le relèvement en arrière très élevé, le côté opposé roulé seulement un peu, et le chapeau porté avec le large rempli à moitié vers le côté.

Beaucoup de turbans à plumes, ayant un bon aspect, se voient dans les magasins. Ils ne sont pas encore en usage, d'où nous en concluons qu'ils peuvent gagner plus tard en popularité, bien qu'ils auront peu de vogue auprès du monde élégant.

Le chapeau de velours, et surtout le chapeau en velours noir, tient toujours le premier rang. Il y a certainement des chapeaux en peluche de soie élégante, en peluche grossière, et moirés, mais la grande majorité des femmes bien mises portent des chapeaux de velours.

On fait un grand usage d'or mat, en bandes, cocardes, et rosettes militaires. Une rosette très chic que l'on voit beaucoup, est formée d'une frange raide en or, arangée autour d'un centre en velours foncé. Cette rosette étant facile à faire, a été grandement copiée dans les lignes de marchandises à meilleur marché, et est ainsi reléguée parmi les articles à prix populaires.

Après le velours noir, vient comme popularité, le bleu foncé presque noir, que l'on appelle "aile de corbeau". Des garnitures de ce bleu noir foncé, et d'un autre ton foncé nouveau, pruneau presque noir aussi, se voient sur quelques-uns des chapeaux noirs les plus gracieux.

Une des lanceuses de modes, portait un tel chapeau noir avec plume d'autruche d'une nuance pruneau noire. Une autre fois elle portait un petit chapeau, tandis qu'autrefois elle ne portait que des chapeaux très grands. Ce changement a une grande signification pour les tendances actuelles de la mode.

Le chapeau en question était exactement comme le petit chapeau plat à grande calotte de la période Henri IV. Il était en velours noir, la passe étroite roulée à gauche, et la calotte plissée au centre comme un béret. Le chapeau était bien incliné d'un côté.

Un modèle de la Maison Camille Roger est en velours brun seal très foncé; la calotte est faite de plis; une aile brune se trouve en avant et de côté, et sur la passe relevée est un petit ornement orange sanguine.

Un turban par Suzanne Talbot, est en velours bleu noir, non garni, sauf par un curieux ornement de broderie de soie et de chenille, placé à gauche sur la passe.

La nouvelle version du chapeau Napoléon par Réboux, est en peluche de soie noire et entièrement sans ornement.

Une nouvelle toque originale est en velours olive, placé en plis qui s'élèvent haut en arrière et sont pris sous un noeud sur la passe en avant.

On a remarqué dans les magasins beaucoup de chapeaux de couleur, et puisque Paris ne se tient à un genre de chapeau qu'un mois au plus, cela peut faire présager la fin du chapeau noir, et l'avènement sous peu de temps de nombreuses couleurs dans les modes.

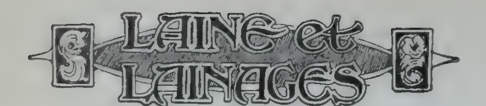
Une nouveauté récemment remarquée, était un chapeau garni de trois grandes plumes d'autruche grises, genre "saule pleureur" avec bouts en fourrure chinchilla. eDs rosettes de petits oiseaux iridescents, garnissent quelques chapeaux.



LE MARCHE DU JUTE

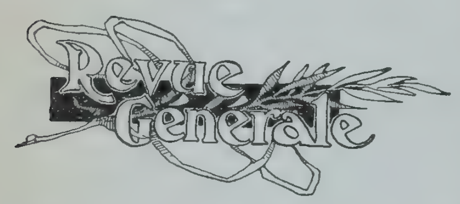
La production totale du jute, cette année, est évaluée à 7,200,000 balles, contre 6,300,000, l'année dernière. Comme on pense qu'il reste très peu de la récolte ancienne, le commerce d'hiver étant soutenu, il devrait y avoir un faible approvisionnement, et on peut s'attendre à ce que les prix durcissent considérablement d'ici à la fin de la saison. Il n'est pas probable qu'un changement immédiat se produise, dit le "Kidderminster Shuttle", car la consommation n'a pas encore augmenté suffisamment pour justifier cette mesure; mais on pense en général qu'il se fera beaucoup d'affaires en hiver et au début du printemps dans toutes les marchandises en jute, et cela causera une consommation beaucoup plus rapide de la matière première.

La chemise "Black Prince" est très en demande dans le commerce. Cette faveur que le public lui accorde est bien méritée et il n'y a rien d'étonnant de constater que les ordres des marchands deviennent de plus en plus nombreux.



LA TONTE DE LA LAINE EN AUSTRALIE

D'après un rapport consulaire de Melbourne, la tonte de la laine dans Victoria, pour la saison 1908-1909, a produit 68,930,200 livres, en diminution, par rapport à la saison 1907-1908, de 10,189,172 livres. Le poids par toison de la tonte 1908-1909 était de 5.45 livres, contre 5.52 en 1907-1908. La quantité totale produite en 1908-1909, y compris la laine dont les peaux avaient été dépouillées et celle sur les peaux exportées, était évaluée à $17,748,126. Malgré la diminution de la tonte de 1908-1909, les exportations aux Etats-Unis s'élevèrent à 15,087,300 livres, d'une valeur de $4,860,346; elles sont en excès de 7,133,100 livres, d'une valeur de $2,015.200 sur les exportations de l'année précédente.



La maison Alphonse Racine et Cie peut réassortir le commerce dans les beavers, étoffes à manteaux, caraculs, sealettes.

Les voyageurs de la maison Garneau, Limitée, de Québec, ont entre les mains les échantillons des marchandises que cette maison offre pour le printemps 1910. Ces marchandises sont nombreuses et variées, comme nos lecteurs peuvent le constater en lisant l'annonce de la maison Garneau, Limitée. Attendez ses voyageurs avant de placer vos commandes.

Si vous manquez d'assortiment pour compléter votre commerce de l'hiver, adressez-vous à la maison Alphonse Racine et Cie



— M. J. M. Orkin, chef de la maison de modes en gros du même nom, vient de partir pour un voyage d'affaires en Europe.

— M. F. X. D. de Grandpré de MM. Debenham's (Canada) Limited, est actuellement à Paris. Il sera de retour à Montréal dans la première semaine de décembre.

—M. Eugène Larivière, de la maison Larivière, Frères & Dorais, fait actuellement un voyage d'affaires dans le district du Bas du Fleuve.

—M. Donat Larivière, de MM. Larivière, Frères & Dorais, visite en ce moment le commerce de Chicoutimi et du district du Lac St-Jean

LES MOUTONS ET LA LAINE DANS LA NOUVELLE-GALLES DU SUD

(Du "Textile American)

On peut se faire une idée de l'étendue de l'industrie de la laine dans la Nouvelle Galles du Sud, Australie, si l'on considère que la valeur de la production de la laine pendant la dernière période de dix ans, n'a pas été moindre de £95,498,519 ($464,122,802) les années de disette comme les années d'abondance étant comprises. En effet il y eut des années où la valeur de la production descendit à £6,500,000, à cause des maladies épidémiques qui régnaient alors et dont la valeur s'élevait jusqu'à £13,500,000 dans les années plus favorisées. En comparant le commencement avec la fin de cette décade, nous constatons un accroissement d'au moins 352,297 balles, tandis que si nous prenons le total le plus bas de cette période de dix ans et que nous le comparons avec la saison dernière le rendement a été double. La quantité de laine vendue pendant ses dix années a été de 5,254,838 balles ou une moyenne de 525,483 balles par saison. Le progrès remarquable des dernières années est démontré par la moyenne des trois dernières saisons s'élevant à 687,328 balles. La valeur moyenne de la laine vendue pendant les dix ans, en suint et dessuintée, était de £13 ($63.18) par balle, de sorte que la valeur totale de la laine vendue dans la Nouvelle Galles du Sud était de £68,312,894 ($332,000,664) et en comparant ceci avec la valeur de la laine produite, soit: £95,498,519 ($464,122,802), la proportion de la laine vendue avec la laine produite n'est pas moins de 71.5 pour cent.

Il est intéressant de remarquer que les statistiques ne comportent pas la supposition, que l'avance dans les règlements plus rapprochés peuvent amener un accroissement de production de la laine de moutons croisés et une diminution dans la quantité de la laine mérinos. En vérité, c'est le contraire qui se présente. Il y a deux ans la proportion de la laine de moutons croisés était de 8.3, tandis que la saison dernière, elle était de 4.74, et pendant les quelques dernières saisons, la moyenne était considérablement en dessous des premières années. Le poids de la balle devient de plus en plus léger, ceci provenant de l'influence de règlement plus rapprochés. Au commencement de la décade le poids moyen d'une balle de suint était de 365 livres et de la laine dessuintée de 258 livres, tandis que pendant la saison dernière les moyennes étaient de 350 et 235 respectueusement. Il ne serait pas déplacé de dire un mot de l'idée australienne concernant le calcul du volume de la laine en balle au lieu du poids en livres.

Souvent on a suggéré de mesurer le volume en livres, donnant comme argument que le poids de la balle diminuait; c'est pourquoi un nombre déterminé de balles, il y a dix ans, contenait plus de laine que le même nombre de balles aujourd'hui. En réponse à cette objection, il faut prendre en considération le fait que le poids net d'une balle de laine, déduction faite du poids de l'enveloppe, ne donne pas la quantité de laine actuelle, parce qu'il y a la question de l'humidité de la laine qui varie énormément suivant les saisons. Le calcul à la balle est encore le système le plus honnête. Le pourcentage des ventes par rapport aux arrivages de laine pendant ces dix années s'est accru de 79.7 à 92.3 et le pourcentage des ventes par rapport aux exportations s'est accru de 72.4 à 82.1. La proportion de la vente de la laine de mouton par rapport à la laine d'agneau a subi quelques fluctuations, mais elle est à peu près la même aujourd'hui qu'il y a dix ans. La production de laine dessuintée indique une considérable diminution; 86 pour cent des ventes totales sont des laines en suint contre 74 il y a dix ans. En ce qui concerne le nombre de moutons dans l'Etat, les chiffres ont une fluctuation considérable à cause des influences climatériques. Pendant la première année de la décade il y avait 36,213,514 moutons, la sécheresse décima les troupeaux et réduisit ce nombre à 26,649,424 en 1902 mais pour faire un bond prodigieux, dont le chiffre atteint 43.329,384; en outre, l'expansion extraordinaire des viandes congelées qui agit comme une soupape de sûreté contre l'accumulation du stock. La valeur des achats de moutons portés au stud-book à la foire annuelle a subi une fluctuation de £13,157 ($63943) à £62,095 ($301,781) les chiffres de cette année étant de $43,416 ($211,001). La valeur des achats de moutons portés sur le stud-book aux foires annuelles de Sydney pendant dix ans était de £410,163 ($1,993,392). Ceci, cependant, ne représente pas le chiffre total du stock de stud-book acheté, vu que les moutons portés au stud-book sont vendus à la station pendant toute l'année. La valeur totale de la production pastorale au commencement de la décade était de £14,500,000 tandis que la moyenne des deux dernières années est de £20,000.000 ($97,200,000). La valeur totale de la production pastorale pendant les dix ans a été de £155,154,000 ($754,048,040), il est intéressant de remarquer que pendant la même période la valeur de la production agricole était de £64,836,000 ($315,102,960) de la laiterie £33,153,000 ($161,123,580). La valeur totale de toutes les industries domestiques pour ce pays pendant cette décade était de £339,130,000 ($1,648,171,-800), de sorte que de toutes les industries domestiques, l'industrie pastorale contribue pour 45 pour cent.



DECEMBRE 1909.

Nouvelles Etoffes PRIESTLEY

Pour l'Automne, l'Hiver et le Commerce du début du Printemps





MAYFAIR
Drap pour Costumes

CHEVIOT
Drap pour Costumes

La mode actuelle demande des diagonales et des serges à larges cotes. Les étoffes qui répondent le mieux à cette demande sont les

Draps à Costumes
MAYFAIR et CHEVIOT

de 

Ils sont larges de 52 pouces, d'une pesanteur correcte et offerts dans les couleurs les plus nouvelles.
Ne manquez pas de faire une exhibition de ces lignes.





Seuls Agents Canadiens: **GREENSHIELDS LIMITED,**

MONTREAL.

Adressez toutes communications se rapportant à cette publication à: "TISSUS & NOUVEAUTES", B. de P. 917, Montréal, Qué.

Si, dans un moment de presse pendant la saison des fêtes, vous vous trouvez à court dans une ligne,—écrivez-nous.

Vous obtiendrez ces marchandises par retour du courrier, s'il y en a à Montréal.

The W. R. Brock Company,
(Limited)
Montréal.

Tissus et Nouveautés

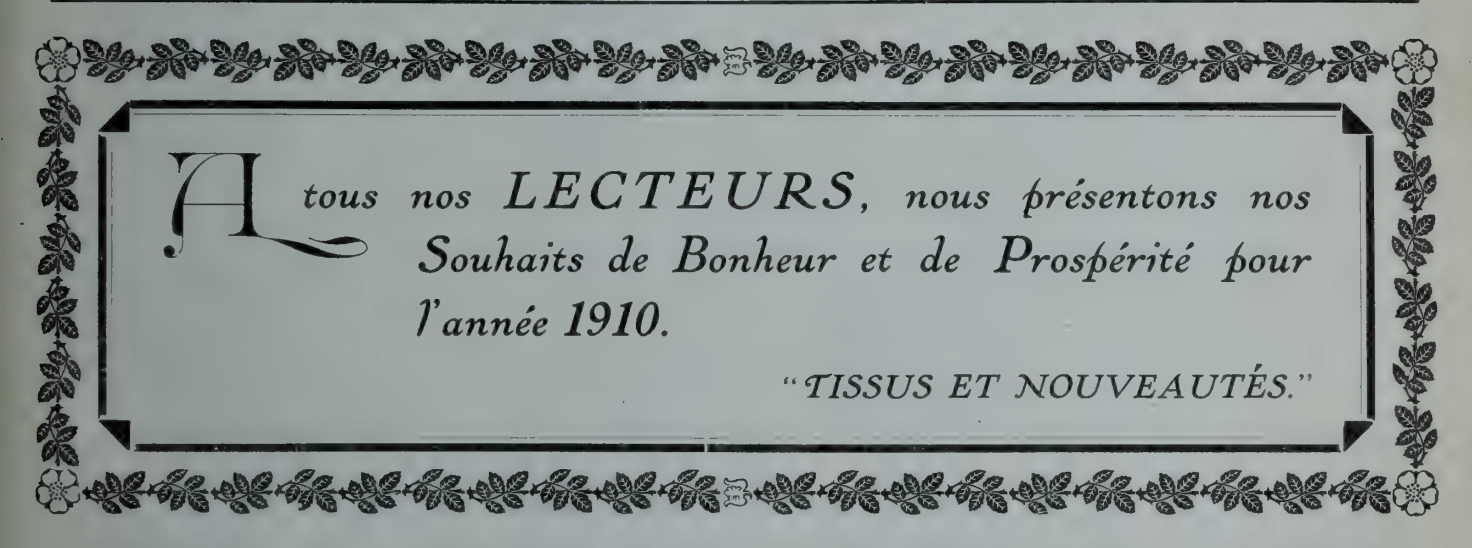
(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. X MONTREAL, DECEMBRE . No 12



AVIS AUX LECTEURS DE "TISSUS & NOUVEAUTES"

"La Compagnie de Publications Commerciales" a cessé, avec le précédent numéro, d'être propriétaire du journal "*Tissus et Nouveautés*".

Les nouveaux éditeurs-propriétaires, "La Compagnie de Publications des Marchands-Détaillants du Canada, Limitée" sont entrés en possession de "*Tissus et Nouveautés*" le 11 décembre courant et en continueront la publication avec le même personnel de rédaction.

La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée.

J. A BEAUDRY,
Président.

LA QUESTION DES MANQUANTS

Nous nous sommes déjà fait l'écho des plaintes du commerce au sujet des manquants que les détaillants constatent journellement dans les pièces de dentelles, broderies, etc.

Mais voilà maintenant qu'on se plaint aussi que des pièces d'étoffes à robes et autres tissus n'ont pas toujours le mesurage exact pour lequel ils sont facturés et qu'il en résulte des pertes pour le marchand détaillant.

A vrai dire, il y a toujours eu des réclamations de ce genre, mais jamais elles n'ont été ni aussi nombreuses ni aussi générales que depuis quelque temps

Le marchand en gros est le premier à souffrir de cet état de choses, puisque, chaque fois qu'on lui prouve, à son entière satisfaction, que le mesurage est défectueux, il rembourse, la valeur du manquant.

Le marchand de gros, disons-nous, est le premier à souffrir des réclamations pour manquants et, cependant, il n'est pour rien dans les erreurs volontaires ou non des manufacturiers.

Nous disons: volontaires ou non. Et bien! ces erreurs étant devenues plutôt la règle que l'exception, nous ne pouvons tenir pour assuré qu'elles soient toutes involontaires.

La concurrence est devenue très redoutable entre manufacturiers, surtout dans les derniers mois de l'an dernier et les premiers de cette année. Les affaires n'étaient pas très brillantes, et il s'est trouvé des manufacturiers qui ont voulu, coûte que coûte, arriver à lutter, comme prix, avec leurs concurrents favorisés par une fabrication moins coûteuse. Ils ont donc fait des prix très bas et, pour ne pas fabriquer à perte, ils ont diminué la longueur des pièces.

C'est ainsi que s'explique, en grande partie du moins, les manquants constatés en plus grand nombre qu'autrefois.

Le remède au mal, demandera-t-on?

Il nous semble qu'il serait assez facile d'en trouver un

Les marchands de gros ont formé entre eux une association qui se réunit à des époques déterminées pour précisément, veiller aux intérêts de leur commerce dans un sens général.

Le fait de ces manquants répétés, et depuis longtemps existant à leur détriment et à celui de nombre de leurs clients mériterait, suivant nous, que l'Association des marchands de marchandises sèches s'en occupât.

Les clients préfèrent acheter dans un magasin ou les vendeurs connaissent leurs marchandises comme leur A. B. C., où les commis connaissent la qualité et les prix des articles par coeur sans être obligés de consulter le catalogue.

LA FERMETURE A BONNE HEURE

Les commis-marchands se montrent exigeants; ils deviennent même encombrants.

Ils ont obtenu la fermeture à bonne heure des magasins de détail deux fois par semaine.

Deux soirées ne leur suffisent plus. Ils en veulent maintenant quatre, en attendant peut-être qu'ils demandent les six.

On se rappelle, que pour obtenir du Conseil Municipal le règlement de la fermeture à bonne heure, les commis-marchands ont fait le siège des candidats à l'échevinat et ont exigé d'eux une déclaration qu'ils voteraient en faveur du dit règlement.

Pour être élus, la plupart des candidats ont accepté le mandat impératif des commis-marchands.

Cependant, parmi les candidats on comptait des partisans de la liberté commerciale, des ennemis mêmes de la fermeture à bonne heure forcée. Ils étaient connus des marchands et, quand ceux-ci leur disaient de mettre d'accord et leurs actes et leurs paroles en s'opposant par leur vote au règlement proposé: "Laissez faire," répliquaient les échevins. "Jamais ce règlement ne sera mis en vigueur parce que jamais les tribunaux ne reconnaîtront sa validité.".

On sait ce qui est arrivé: le Conseil Privé, la plus haute et la dernière juridiction, n'a pas permis qu'on en appelât à lui de la décision rendue en dernier ressort par les Cours Canadiennes, et aujourd'hui le règlement a force de loi et est mis en vigueur.

Cette politique du "laisser faire" que, pour ne pas être trop sévère, nous qualifierons de peu courageuse de la part de certains échevins, a porté ses fruits.

Les commis-marchands enhardis par un premier succès font encore le tour des échevins et des candidats à l'échevinage et deviennent, comme nous l'avons dit, encombrants.

C'est aux échevins et aux candidats qu'il appartient maintenant de montrer s'ils sont réellement partisans de la liberté du commerce, ou s'ils veulent entraver davantage celle du commerçant.

Nous avons toujours prétendu, et nous prétendons encore, que la question de fermeture à bonne heure n'est pas du domaine du Conseil Municipal. C'est une question à régler entre les commerçants et leurs employés. Aussi, malgré le refus de désavoeu des tribunaux, les échevins vraiment épris de l'idée de justice, devraient-ils demander l'annulation du règlement de la fermeture à bonne heure.

Le devoir des marchands qui sont jaloux de leur propre liberté est tout tracé: qu'ils s'entendent entre eux pour ne supporter aux prochaines élections municipales que des candidats qui leur rendent justice. Qu'ils ne laissent pas les commis seuls maîtres du terrain.

LES COLPORTEURS

Ils peuvent payer

Le projet de règlement relatif aux colporteurs opérant dans la Cité de Montréal doit revenir devant le Conseil, lundi prochain.

Dans la discussion qui a eu lieu lors de la première et de la deuxième lecture, nous avons remarqué qu'il y avait une certaine opposition à l'augmentation de la taxe et que certains échevins semblaient considérer plutôt comme un bien que comme un mal l'existence des colporteurs.

A ceux qui sont en faveur du maintien de la taxe de $50 ou d'une augmentation de $50, rappelons que la taxe proposée de $200 est légère comparativement à ce que devaient payer les colporteurs avant l'annexion de St-Henri, Ste-Cunégonde, Delorimier, etc. Chaque localité avait ses taxes et l'ensemble se montait à plusieurs centaines de dollars pour chaque colporteur. Maintenant, toutes ces localités se trouvent annexées à Montréal, une taxe unique de $200 est bien moins onéreuse pour ces mêmes colporteurs.

On a prétendu au Conseil de Ville que, parmi les colporteurs, il y avait un certain nombre de ce que, par euphémisme, on nomme "mauvais caractères". La chose est notoire et on sait aussi qu'ils exigent une surveillance active de la part de la police. Or, il est avéré qu'avec le nombre de "mauvais caractères" existant dans notre ville, la police est devenue insuffisante. C'est le manque de fonds, prétend-on, qui est un obstacle à l'augmentation du corps de police. Pourquoi donc alors ne pas augmenter la taxe des colporteurs et demander ainsi à ceux qu'il faut surveiller une partie de l'argent nécessaire à leur propre surveillance? Ce serait logique cependant.

Une autre question: Pourquoi la ville donnerait-elle aux colporteurs la franchise de ses rues, pour y commercer, à un prix inférieur à celui que demande le propriétaire à un marchand pour le magasin où il fait son commerce? Pourquoi la Ville louerait-elle ses rues aux colporteurs à un prix moindre qu'elle ne loue ses places au marché Bonsecours aux marchands de fruits et de légumes?

La Ville a-t-elle intérêt à favoriser les colporteurs au détriment des commerçants établis en magasin ou vendant sur les marchés dans les emplacements qu'ils louent de la Ville elle-même?

Evidemment non.

Nous avons vu qu'au point de vue même de la Ville, ils sont onéreux par la surveillance dont ils doivent être l'objet.

Examinons maintenant si, au point de vue du public, ils rendent les services que prétendent certains échevins.

Nous ne parlerons pas des cris de la rue qu'on semble d'accord de leur interdire et qu'il faut leur interdire.

Mais, avec l'interdiction de crier leurs marchandises dans les rues—nous parlons ici des crieurs de fruits et de légumes—les colporteurs vont être continuellement à l'assaut des sonnettes des particuliers—et Dieu sait ce que déjà les ménagères pestent contre cette engeance de sonneurs de tout acabit.

Ils rendent des services, a-t-on dit, ces marchands ambulants, en évitant à la ménagère des dérangements. Voilà une affirmation bien gratuite, car la ménagère a besoin chaque jour d'aller ou d'envoyer à l'épicerie ou à la boucherie et il ne lui coûterait pas plus de temps, ni de déplacement pour faire ses achats de fruits et de légumes à l'épicerie ou à la boucherie.

Donc, la seule raison pour laquelle la ménagère achèterait volontiers du colporteur, c'est que ce dernier vendrait moins cher que le marchand établi.

Voilà une erreur que ne partagent certainement pas les échevins, gens assurément trop intelligents pour croire un instant à de pareilles sornettes.

Il y a au conseil des marchands qui savent à quoi s'en tenir à ce sujet et qui, au besoin, pourraient et devraient éclairer leurs collègues.

Les colporteurs, en fruits et en légumes notamment, ne vendent que le rebut de la marchandise et comparativement à la qualité vendent à des prix exorbitants. Quant à la mesure ou au poids, on sait qu'un sac de patates, par exemple, qui devrait avoir 80 lbs n'en a guère plus de 55 lbs. quand on l'achète d'un colporteur. On sait encore que, de deux casseaux de fraises, ils en font trois; que, dans un quart de pommes, la mesure n'est pas comble et qu'il faut compter en outre que la moitié ou les trois quarts des fruits sont véreux ou commencent à pourrir.

Il n'y a absolument rien d'exagéré dans ce que nous avançons ici et la preuve de ce que nous avançons est facile à faire.

Les services que sont supposés rendre les colporteurs se tournent donc plutôt contre eux. Leur façon de servir ceux qui achètent d'eux fait qu'ils vendent plus cher que l'épicier, le boucher et les autres commerçants et que, par conséquent, ils font des profits qui leur permettent de payer parfaitement une taxe de $200.

Le commis devrait se familiariser sur le prix coûtant et le prix de vente des articles en magasin. Il ne devrait pas plus avoir besoin d'une liste de prix qu'un acteur d'un manuscrit sur la scène. On dit souvent qu'on naît vendeur comme on naît poète. Ceci est un peu vrai, mais pas tout à fait. Tout homme intelligent peut réussir comme vendeur, s'il a une bonne conduite, s'il est honnête, loyal et énergique.

Pour devenir un bon vendeur, il faut étudier, penser et travailler.

* * *

Apprenez à être bon perdant. Un revers de fortune n'abat pas plus l'homme sage qu'un changement de lune.

SOLLICITATION DE CADEAUX

Une coutume à abolir

On nous prie de traiter dans "Le Prix Courant" d'un sujet très délicat et qui s'adresse à des gens qui ne le sont pas.

Il est bien vrai que les petits cadeaux entretiennent l'amitié et qu'ils contribuent, aussi bien dans les relations commerciales que dans la vie falimiale, à bien disposer ceux qui donnent.

Cependant, il est difficile de croire que les petits cadeaux entretiennent l'amitié des deux côtés, quand celui qui donne, donne à son corps défendant; c'est-à-dire quand il ne donne qu'après sollicitation ou, pour parler sans le moindre euphémisme, après que le prétendu cadeau lui a été mendié.

Les gens qui ont quelque tact, quelque délicatesse ne manquent certainement pas dans le commerce, ni parmi les patrons, ni parmi leurs employés.

Ce n'est certes pas pour eux que nous écrivons ces lignes. Nous savons que, s'il se trouvait dans leur entourage un dénicheur de cadeaux, on lui ferait tellement honte de ses allures de mendiant, que l'envie d'aller quêter de magasin en magasin chez tous les fournisseurs de son patron lui passerait vite.

Ils sont malheureusement trop, beaucoup trop nombreux ceux qui, sous prétexte d'un mariage, d'une naissance, d'un anniversaire quelconque ou de quelque fête à célébrer, s'en vont ou chez leurs propres fournisseurs ou chez ceux de leurs patron, selon le cas, annoncer la bonne nouvelle et faire entendre, pas toujours discrètement, qu'on compte non sur leur présence, mais sur un souvenir tangible qui rappellera la date de l'heureux événement.

Il y a là une mauvaise coutume à abolir.

Un fournisseur ne doit rien à son client et moins encore, s'il est permis de s'exprimer ainsi, à ses employés.

Si un fournisseur a une raison particulière de donner à quelque client un témoignage d'estime, de sympathie ou d'amitié, il n'attendra pas qu'on le lui demande.

Ces quémandeurs qui forcent la main, pour ainsi dire, à ceux de qui ils sollicitent, n'ont assurément pas toujours conscience du rôle qu'ils jouent pour eux-mêmes ou qu'on leur fait jouer au profit d'autrui.

Il y a quelques jours, un de ces quémandeurs se présentait au chef d'une des maisons de gros les plus notables de notre ville et lui demandait le cadeau traditionnel pour un anniversaire quelconque.

Le chef de l'établissement commençait à énumérer une série d'articles dans lesquels le quémandeur pourrait faire son choix, quand ce dernier l'arrêta et lui dit textuellement: "Ce n'est pas de la marchandise que je veux, mais de l'argent."

Est-il besoin d'ajouter que le quémandeur sortit plus penaud qu'il n'était entré.

Plusieurs maisons de gros, en présence des abus qui se sont présentés dans la sollicitation de cadeaux, se refusent absolument à donner quoi que ce soit et ne craignent pas de dire aux quémandeurs pourquoi elles ont adopté cette manière de faire qui, selon nous, est la bonne.

Nous voudrions voir à l'entrée de chaque maison de gros une pancarte avec ces mots en grosses lettres: "Inutile de solliciter des cadeaux, la maison n'en donne pas."

Si les petits cadeaux entretiennent l'amitié, ainsi que nous le rappellions au commencement de cet article, il faut qu'ils soient donnés de bon gré. Quand, au contraire, ils sont donnés de mauvais gré et, pour ainsi dire, par force, ils engendrent d'autres sentiments que ceux de l'amitié, des sentiments qui n'ont pas lieu d'exister entre le client et le fournisseur.

La morale de cet article est qu'il ne faut jamais solliciter un cadeau.

CLUB DES VOYAGEURS DE COMMERCE

A l'assemblée annuelle de la Dominion Travellers Assocation qui a eu lieu le 11 décembre courant, le président, M. S. J. Mathewson, a soulevé la question de la fondation à Montréal d'un club social où les membres pourraient se réunir pour causer affaires et inviter les personnes étrangères avec lesquelles ils seraient en relations commerciales.

A une réunion spéciale et non officielle qui eut lieu après l'assemblée, la question de création du dit club—entièrement indépendant de la Dominion Travellers Association—fut discutée et adoptée.

Un comité de dix membres fut nommé avec instruction de procéder immédiatement à l'organisation du club; il est composé de MM. Austen, Egan, Giles, Hackett, Lavigne, Lefebvre, McBride, Picard, Watson et Samuel Woods.

DOMINION TEXTILE CO.

Une visite à sa manufacture de Magog

La semaine dernière, un certain nombre d'hommes d'affaires de Montréal sont allés à Magog visiter la manufacture de la Dominion Textile Company, sur l'invitation qui leur en avait été faite par cette compagnie. Au nombre des visiteurs on remarquait: M. C. B. Gordon, président de la Dominion Textile Company; M. H. S. Holt, second vice-président de la D. T. Co.; M. J. P. Black et M. John Baillie directeurs de la D. T. Co.; M. Thos. Hodgson, de Hodgson, Sumner & Co.; M. Alp. Racine, jr., de A. Racine & Co; M. Hamilton Gault, de Gault, Limited; M. Geo. L. Cains, de Greenshields, Limited; M. G. L. Dowker, de Crescent Manufacturing Company; M. J. P. Cleghorn, de W. R. Brock Limited; M. W. J. Gordon, directeur-gérant de la Standard Shirt Company; M. H. Markland Molson, M. Frank G. Daniels, gérant général de la manufacture D. T. Co.; M. J. G. Dodds, chef du département des ventes, D. T. Co.; M. John Sanderson, chef du département des ventes des indiennes; M. C. E. Hanna, secrétaire-trésorier, D. T. Co. A leur arrivée, ils furent rejoints par M. L. A. Audet, maire de Magog; M. J. H. Hindle, surintendant des impressions; M. Geo. H. Wilson surintendant de la manufacture de coton; M. E. A. Robinson, commis principal des bureaux D. T. à Magog.

Les visiteurs furent invités à prendre un lunch à l'hôtel Battles House, sous la présidence de M. C. B. Gordon; puis sous la conduite du surintendant Wilson, ils inspectèrent la manufacture de coton, où on leur montra les divers procédés de manufacture, à partir du moment où la matière première est déballée jusqu'à celui où elle est tissée, prête pour le marché ou pour subir un autre procédé dans l'atelier des impressions. L'établissement entier donne de l'emploi à plus de 1,000 mains.

C'est un établissement moderne à tous les points de vue, et le but de l'administration est de se tenir à la hauteur de l'époque en adoptant tous les perfectionnements bien éprouvés qui peuvent améliorer ses produits. On peut constater la sagesse de cette règle de conduite en examinant un article fini sur les comptoirs de n'importe quel magasin canadien. Beaucoup de visiteurs, qui ont passé la plus grande partie de leur vie comme marchands de tissus en gros et qui, par conséquent, sont des juges compétents en la matière, s'exprimèrent en termes clairs sur la qualité des articles manufacturés. Ils furent unanimes à déclarer que les produits de cette compagnie ne le cédaient à aucun autre, et les comparèrent favorablement aux produits des manufactures des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne.

Dans cette visite faite nécessairement à la hâte, les visiteurs n'ont pu que jeter un coup d'oeil rapide sur les divers départements et les procédés; mais ils en virent assez pour se convaincre que la Dominion Textile Company représente une industrie à laquelle il faut songer quand on considère les institutions canadiennes.

La "tourmaline", pierre précieuse qu'on appelle aussi aphiriste, aimant de Ceylan, ou "schorl électrique", est ordinairement noire. Il s'en rencontre cependant des rouges, les "rubellites", des bleues, les "indicolites", et des vertes, qu'on appelle souvent "émeraudes du Brésil". Les tourmalines deviennent électriques quand on les frotte ou qu'on les échauffe.

CHAMBRE DE COMMERCE

CANDIDATURE DE M. O. S. PERRAULT

Nous apprenons que les amis de M. O. S. Perrault à la Chambre de Commerce du District de Montréal, et ses amis sont nombreux, proposent sa candidature à la présidence de la dite Chambre de Commerce, pour le terme de 1910.

Depuis 1901, il fait partie de la Chambre de Commerce et, depuis 1906, il est membre des Comités suivants: Bulletin, Enseignement Technique et Industrie Manufacturière, Expositions et Musées.

M. O. S. Perrault a donc des titres à vement des affaires et qui occupent dans le monde commercial et industriel une position plus enviable, position dont il a été lui-même l'artisan, grâce à un travail persévérant, aidé d'une intelligence remarquable.



M. O. S. Perrault,
Directeur de la Imperial Tobacco Company, etc. Candidat à la présidence de la Chambre de Commerce du District de Montréal.

A dire vrai, M. O. S. Perrault est un des membres les plus dévoués de la Chambre de Commerce. Il a toujours pris une part très active aux délibérations et il est l'un de ceux qui a présenté le plus grand nombre de nouveaux membres.

faire valoir. Aussi, ses amis, en présentant sa candidature à la présidence ont-ils confiance dans le succès.

D'ailleurs, même parmi les membres de la Chambre de Commerce, il est peu d'hommes qui soient autant dans le mou-

M. O. S. Perrault est directeur de l'Imperial Tobacco Co., vice-président de la National Snuff Co. et l'un des promoteurs de la Imperial Asbestos Co., maintenant absorbée par la Black Lake Consolidated Asbestos Co., Limited.



Vous rendez-vous compte de ce que cela signifie pour une firme que de pouvoir dire qu'elle est la Maison de Merceries exclusivement pour hommes la plus considérable au Canada?

Dans notre cas cela signifie 20 ans du service le meilleur donné a la meilleure classe de marchands de merceries pour hommes.

Cela signifie 20 ans d'expérience dans la vente de spécialités de haute classe pour hommes.

Cela signifie que nous donnons de la valeur — sans ce grand fait fondamental nous n'aurions pas pu établir les relations splendides que nous avons avec les acheteurs les plus clairvoyants du pays.

Si vous etes un acheteur clairvoyant, vous ferez vos achats chez nous cet automne.

Ecoutez ce que nos onze voyageurs ont a dire — voyez ce qu'ils ont a offrir.

Rappelez-vous que nous avons tout en fait d'Articles pour Hommes:

Sous-Vetements, Chaussettes, Robes de Chambre, Peignoirs de Bain, Manteaux Imperméables, Parapluies, Chemises, Faux-Cols, Etc., Etc.

Matthews, Towers & Company
MONTREAL, CANADA.



Chapeau en velours noir avec plumes de nuance soufre.

LE CUIR DE FANTAISIE

La fabrication du cuir de fantaisie peut difficilement être désignée sous le nom d'industrie, car ce cuir révèle les goûts artistiques les plus élevés. Avec le développement que la production du cuir de fantaisie a pris aujourd'hui, on peut la classer au nombre des beaux arts. Peu d'articles manufacturés se sont élevés d'un simple objet d'utilité à la parfaite combinaison d'utilité et de luxe que l'on rencontre dans les articles en cuir modernes.

Nombreuses sont les personnes qui peuvent bien se rappeler, quand dans leur jeunesse on faisait les préparatifs d'un voyage, le sac en tapisserie contenant des bas de laine, des vêtements de dessous de rechange, sans qu'on pensât aux autres objets nécessaires à une toilette parfaite.

Par contraste, le voyageur d'aujourd'hui, homme ou femme, ouvre son sac dans lequel se trouvent tous les objets qui peuvent être exigés dans le cabinet de toilette le mieux installé, sac qui offre toutes les commodités pour disposer parfaitement les effets d'habillement dans un article élégant, de modèles variés, convenant à tous les buts, auquel la dernière génération songeait peu.

Ce grand développement ne s'applique pas seulement aux grosses marchandises ou articles de voyage.

Que ferait aujourd'hui une femme avec le petit porte-monnaie grossier d'il y a un quart de siècle, sans son nécessaire de toilette pour le soin des mains, ses sels d'odeur, sa houppe à poudre, son miroir, son aide-mémoire, son carnet de cartes de visite, un compartiment pour son mouchoir et autres petits bibelots si nécessaires aux besoins de notre époque, tout cela contenu dans un objet de construction si artistique, d'un modèle si élégant et en harmonie avec les autres parties de la toilette?

On peut dire que, pour la fabrication de ces marchandises, l'univers a été fouillé pour la fourniture de la peau de tous les animaux, même de celle des serpents, et des poissons. Mais de toutes ces peaux, aucune n'a obtenu la renommée populaire et durable de la peau de crocodile; comme pour le diamant, la plus grande preuve de sa popularité est le



Chapeau en moire française noire; passe doublée de velours, et collier en héron. Ornement en galon d'argent.

grand nombre d'imitations offertes au public, imitations qui augmentent la valeur de l'article véritable.

Aucun autre cuir de fantaisie n'est aussi durable, d'aspect aussi attrayant et ne convient aussi bien à la fabrication des sacs, le crocodile semblant avoir été créé principalement pour nous fournir du cuir à faire des sacs, car le corps de ce saurien n'est apparemment d'aucune utilité pour l'homme.

L'auteur de cet article se rappelle avoir visité les magasins d'un des principaux manufacturiers de sacs d'Amérique et avoir exprimé son admiration en face d'un beau sac en peau de crocodile "hornback"; et le manufacturier répondit que lorsqu'un homme entre dans un hôtel avec un sac pareil, on ne lui demande pas d'argent d'avance.

Il y a quelque chose de si unique dans la peau de crocodile qu'elle attire la vue, tandis que les autres cuirs ne sont pas remarqués; c'est peut-être à cause de sa dissemblance radicale d'avec les autres cuirs, ou parce que cette peau provient d'un animal si éloigné de notre observation quotidienne que nous la remarquons non seulement pour sa beauté, mais aussi pour sa rareté.

Bien qu'on puisse se procurer des quantités de ces peaux dans certaines contrées de l'Amérique du Sud, une faible partie seulement convient au tannage; au Brésil et au Vénézuéla où les crocodiles sont peut-être le plus abondants, leurs peaux n'ont aucune valeur pour le tannage, parce qu'elles sont osseuses et dures; en conséquence on peut s'attendre à ce que, dans vingt-cinq ans, la peau de crocodile devienne une rareté, car les pays où vivent ces animaux se peuplent vite et les alligators, comme d'autres reptiles dangereux, sont exterminés.

La peau de crocodile est employée à la fabrication des sacs depuis trente ans environ; mais on ne prenait d'abord que la partie plate de la peau et, quand les premiers "hornbacks" furent expédiés, il y a quinze ans, on les considéra comme inutilisables; on apprit bientôt que ces peaux étaient celles qui avaient le plus de valeur et depuis lors, leur popularité a constamment grandi. Quelques personnes croient que le "hornback" est une espèce différente de l'espèce ordinaire,



Gaze d'argent couverte de soie; bande de fourrure, plume de héron de fantaisie et ornement en acier.

mais la corne est le dos de l'animal et, lorsqu'elle est enlevée, la peau est fendue au centre du ventre et on a ainsi la peau entière, tandis qu'une peau ordinaire est fendue sur les côtés, la partie inférieure est enlevée et le dos laissé sur la carcasse.

On chasse d'habitude les alligators le soir, alors qu'ils dorment dans l'eau, le dessus de leur tête paraissant seul audessus de l'eau; leurs yeux phosphorescents sont comme deux boules lumineuses offrant une cible facile au chasseur.

La peau de crocodile est beaucoup employée dans la fabrication des pantoufles de fantaisie, et dans certaines parties du pays, on en fait des chaussures.

Le centre de l'industrie est à Newark, N. J. où 250,000 peaux environ sont manufacturées annuellement.—(Shoe and Leather Reporter).

Lorsqu'un client entre dans le magasin, allez à sa rencontre. Nécessirement, si un commis est en train de servir un client il ne doit pas laisser ce dernier avant d'avoir terminé avec lui, mais jamais, en aucune circonstance, ne laissez attendre un client s'il est possible de l'éviter

* * *

On ne devrait jamais consulter une liste de prix devant un client. Un client ne comprend pas, car cette liste de prix n'est certainement pas la liste de prix des marchandises qui lui sont cotées, et qu'il ne doit pas voir Le client s'aperçoit bien du mystère et au fond il n'aime pas cela.

Le public a confiance en l'homme confiant en soi-même. Il verra bientôt si cet homme manque de cette confiance.

* * *

La plus ancienne encyclopédie en existence est l'Histoire Naturelle de Pline en 37 volumes et 2,493 chapitres, traitant de la cosmographie, de l'astronomie, de la météorologie, de la géographie, de la géologie, de la botanique, de la médecine, des arts et de presque toutes les choses connues à cette époque. Pline, qui mourut en l'an 79 de l'ère chrétienne, fit son ouvrage à temps perdu, alors qu'il s'occupait des affaires publiques. Cet ouvrage faisait autorité au moyen-âge

Corticelli



Corticelli

SATIN A DOUBLURE B. & A.

Montrez Cette Garantie a Votre Client

"Les Satins à Doublure B. & A. sont garantis durer deux saisons. Si en un cas quelconque, notre doublure ne remplit pas les termes de notre garantie, renvoyez le vêtement avec notre Certificat de durée, en indiquant la date et le lieu d'achat, et nous le redoublerons sans frais."

En vendant le Satin pour Doublures B. & A. a Bordure Or

Beaucoup de marchands sont en faveur du Satin à Doublure B. & A., parce qu'ils se rendent compte qu'il est avantageux de vendre "le satin à doublure le meilleur au monde," de n'en pas demander un prix plus élevé que pour tout bon satin, et de faire le même profit.

Cette question du satin à doublure va devenir très intéressante. Le public ne va pas se contenter de n'importe quel satin à doublure qui lui est offert. Il voudra connaître la qualité, et il voudra une garantie de durée.

Chacun sait que seul satin ayant une qualité supérieure de durée peut être réellement garanti. La marche à suivre sûre pour le marchand et le client consiste donc à acheter le Satin à Doublure B. & A., qui se vend réellement sur ses mérites, mais qui en plus est garanti.

Si vous ne nous avez pas encore écrit pour Renseignements concernant les Plans de Vente B. & A. des Doublures en Satin, faites-le. Ils vous intéresseront.

Tenez-vous bien Assorti en Soie a Broder B. & A. lavable, Soie Corticelli en Bobine, Protecteur de Jupe Corticelli.

CORTICELLI SILK COMPANY, LIMITED

Bureau Principal: ST-JEAN, Qué.

ADDRESSEZ-VOUS AU BUREAU LE PLUS RAPPROCHÉ

Salles de Vente—22 rue Ste-Hélène, Montréal — **138 rue Homer, Vancouver**

56 rue Albert, Winnipeg

24 et 26 rue Wellington Ouest, Toronto — **91a rue York, Sydney, N. S. W.**

Dernières Créations de la Mode



Le brun est la nuance qui a la grande vogue à Paris, et la fourrure brune d'actualité est la fourrure Ipson, qui est marquée comme le chinchilla, mais est d'un ton brun chaud. Le manteau représenté ici est assez habillé pour les visites de l'après-midi. On voit sur le modèle l'attache basse du devant du manteau, en vogue cette saison, les longues lignes de la taille et le gracieux collet châle, croisant en avant. Le chapeau est en peluche soie nouveau style, et est enlevé d'une plume.


Joyeux
Noël et
Nouvelle
Année
Prospère.
R. D. Fairbairn Co.,
Limited.
Rhys D. Fairbairn, Prés.
F. J. Knight, 1er Vice-Prés.
W. C. Cliff, 2eme Vice-Prés.

GARNEAU Limitée, Québec.

Printemps 1910



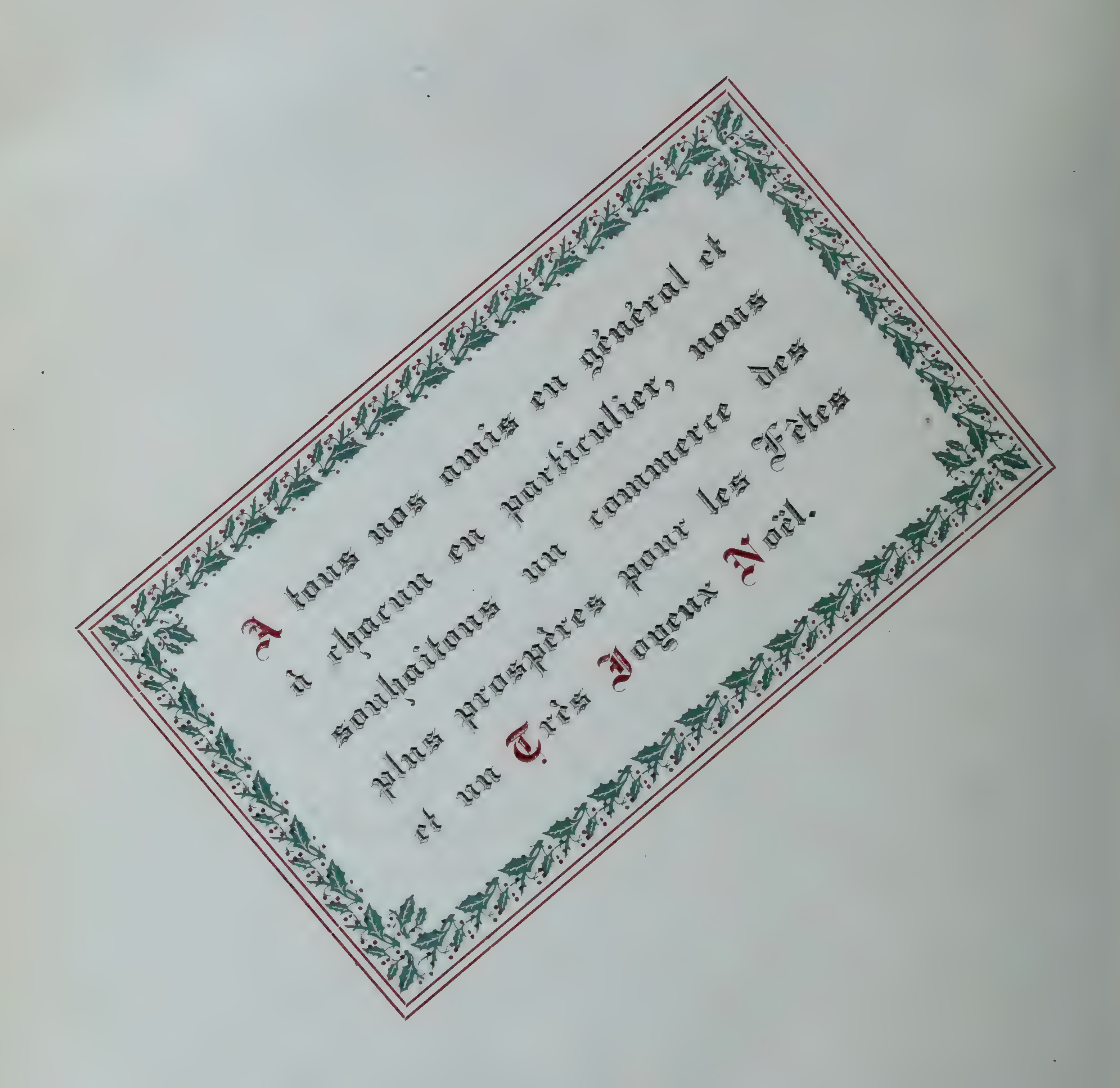
NOS voyageurs sont maintenant sur la route avec leur collection d'échantillons pour la saison du PRINTEMPS 1910. ¶ Les lignes suivantes sont quelques-unes des dernières Nouveautés Européennes que nous sommes heureux d'offrir à nos clients. ¶ Barathea noir, Mohair silkine, Mohair cordé, Mohair "Permos," Mohair crêpe, Corde "Radium," Soleil cordé, Popelinette, Crêpillé, Plissés, Japosylk Satiné, Corde Bedford, Ottoman, Voile ajouré, Serge rayure, Peau de Gant, Drap demi-Sédan, Albatros, Panama, Satin "Directoire," Crapette, Pongée Mercerisée, Drap de laine, Crépoline, Sylkoytaff, Toile à Costume "Ramie," Mousseline de Fantaisie, Lustre deux tons, Roxanas, Bengaline, Eolienne, Clair de lune "Directoire," Ribette, Etc., Etc., Etc. ¶ Nous devons aussi ajouter que notre collection de Linoléums, Prélarts, Tapis, Carrés, Cotons, Flanellettes, Tweeds, ce qu'il y a de plus nouveau, est au complet. ¶ Nos prix sont très intéressants, et il est de votre intérêt d'attendre nos voyageurs avant de placer vos commandes.



GARNEAU Limitée, Québec.

Salles d'Echantillons

MONTREAL, . . . 242 rue St-Jacques, Chambre No. 2.
OTTAWA, ... 111 rue Sparks, Chambre No. 11.



The W. R. Brock Company, (Limited.)

Montréal.

LES OVERALLS "SUCCESS" SATISFONT:



Celui qui les porte

Parce qu'ils sont très amples.

Il les aime parce qu'ils durent bien et résistent bien à l'usure.

Il aime les poches supplémentaires et les fortes coutures doubles.

Il sait que si un vêtement n'est pas entièrement satisfaisant, il peut être remboursé.

Le Detailiant,

Parce que ses clients reviennent à son magasin.

Les Overalls " Success " sont la sorte qui donnent un bon renom à votre magasin.

Ce sont de bons articles de vente, sur lesquels on peut absolument compter, nous vous les garantissons.

De plus, la ligne est si complète que vous ne pouvez jamais manquer de la grandeur que votre client désire.

Trois sortes de Vêtements: Overalls, Bavettes et Smoks.

Trois Pesanteurs: 6 oz., 7 oz., 8 oz.

Trois Couleurs: Noir, Bleu et Goldback.

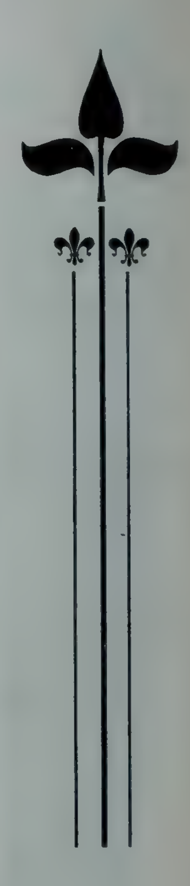
The Canadian Converters' Co. Limited.
Montreal



Dernieres Créations de la Mode.







Ce grand turban en tissu et fourrure, assorti à un énorme manchon fait des mêmes matières, forme un caractère frappant de ce qui se porte au théâtre et au restaurant Le turban représenté ici est en moire violette; il est bordé de fourrure gris-bleu et construit sur une grande carcasse en forme de champignon.

Le manchon "Granny" est de grandeur exagérée; de nombreuses verges de soie moirée sont plissées pour former le pouf.





A hauteur de la situation.

La gravure ci-dessus représente notre manufacture actuelle—la plus vaste au Canada pour la fabrication exclusive des Blouses, de la Lingerie, des Robes et des Costumes Lavables pour Dames.

Ces effets d'habillements ont été acceptés si favorablement par le commerce que, depuis 1908, il n'a pas été fait moins de trois agrandissements a notre manufacture ; le dernier a plus que doublé notre superficie de plancher.

Les Vêtements de la Marque "Star,"

grace a leur dessin, a la perfection de leur confection et a la qualité des matériaux employés exclusivement, ont établi la réputation enviable qu'ils possedent.

Ou en sont vos Stocks de Printemps? Aucune ligne sur le marché ne se vend plus facilement ou n'est plus profitable a tenir que la MARQUE "STAR."

The Star Whitewear M'f'g Company,

BERLIN, Ont.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Nous lisons dans le "Dry Goods Economist":

L'époque des fêtes offre beaucoup d'occasions à l'acheteur prévoyant. Cela est



Col et Jabot en mousseline suisse et dentelle Baby Irlandaise.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

particulièrement vrai des dentelles, non seulement parce que les stocks sont bien garnis, mais aussi parce que ces marchandises sont en plus grande demande à présent, le consommateur étant devenu plus difficile depuis quelques années dans leur emploi comme cadeaux.

Les dentelles véritables, non nécessairement celles qui coûtent beaucoup, mais des dentelles telles que le crochet d'Irlande, les vraies dentelles princesse et duchsse, ainsi que le point de Cluny, toutes sous forme de robes, corsages, paletots, collets plats et nouveautés pour le cou, sacoches pour jumelles, et même des marchandises en pièce, peuvent être des articles attrayants cette saison.

Ces marchandises non seulement sont appropriées et acceptables, mais leur durabilité et leur valeur intrinsèque indiquent l'argent qu'on y a dépensé. Les corsages en dentelle, crochet irlandais, princesse ou duchesse, employés en combinaison ou séparément, ainsi que les blouses en véritable Cluny, forment un cadeau des plus acceptables.

Les robes en dentelle, ou bien les nombreuses nouveautés garnies de jais, de perles, de verroterie, ou de broderie, sont également attrayantes.

De belles garnitures de manteau, mises dans de jolies boîtes, et tous les cols séparés tout en dentelle, devraient être une bonne marchandise pour les jours de fête.

La faveur dont jouit la dentelle pour la garniture des corsages de haute catégorie devrait intéresser les importateurs de dentelles. La dentelle irlandaise et la dentelle Cluny, particulièrement, seront plus employées que jamais. Non seulement les dentelles véritables, mais de nombreuses imitations de point d'Irlande seront aussi en demande pour les blouses à meilleur marché.

La dentelle Cluny, qui est aussi en grande faveur, sera beaucoup plus populaire que la dentelle Valenciennes. Cela ne veut pas dire que la Valenciennes sera complètement négligée, car les Valenciennes française et allemande seront employées comme auparavant; mais pour certains usages ce sont des dentelles courantes qui seront employées sur les vêtements de dessous en mousseline, les blou-



Net Bretonne, garni de Valenciennes et de dentelle guipûre.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

ses, et en même temps que d'autres dentelles pour la garniture des costumes lingerie.

La dernière nouveauté dans l'emploi de la dentelle est l'usage de la dentelle Chantilly pour la garniture de la partie supérieure des corsets français importés. L'emploi général des dentelles irlandaises dans ce but continue à avoir la vogue; mais cet emploi de la dentelle Chantilly augmentera la demande pour ces dentelles qui sont déjà l'objet de fortes commandes pour le printemps.

La demande pour dentelles nouveauté n'a pas encore diminué de manière appréciable. Ces marchandises seront en faveur dans les magasins de détail pendant la saison du printemps. La vogue énorme des effets or mat, qui s'est étendue à tous les accessoires de la toilette, portera sans doute les manufacturiers à produire une plus grande variété d'effets or pour le printemps. Rien n'indique que cette vogue touche à sa fin.

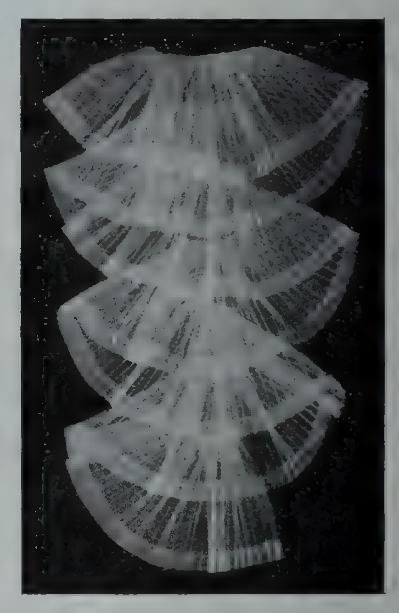
Les bandes et allovers fantaisie avec ornements en cristal dans toutes les nuances à la mode, sont parmi les plus forts articles de vente de l'année. On peut en dire autant du jais, qui se vend en grande quantité pour la garniture des costumes les plus élégants.

* * *

L'article de cou le plus populaire est le jabot sous ses nombreuses formes et dans les nombreux tissus qui servent à le faire. Les jabots sont les plus forts articles de vente dans les magasins de détail et par conséquent ce sont les genres auxquels travaillent le plus les manufacturiers. Il serait difficile de décrire en détail même une faible partie des nombreux jabots nouveauté qui, soit sous forme séparée, soit ne formant qu'un avec le col stock, ont été produits pour les ventes de décembre.

De légers changements dans ces genres sont offerts maintenant en paquetages séparés pour les jours de fêtes. Les jabots à effet plat et simple, et ceux à ruches bouffantes sont de bons articles de vente.

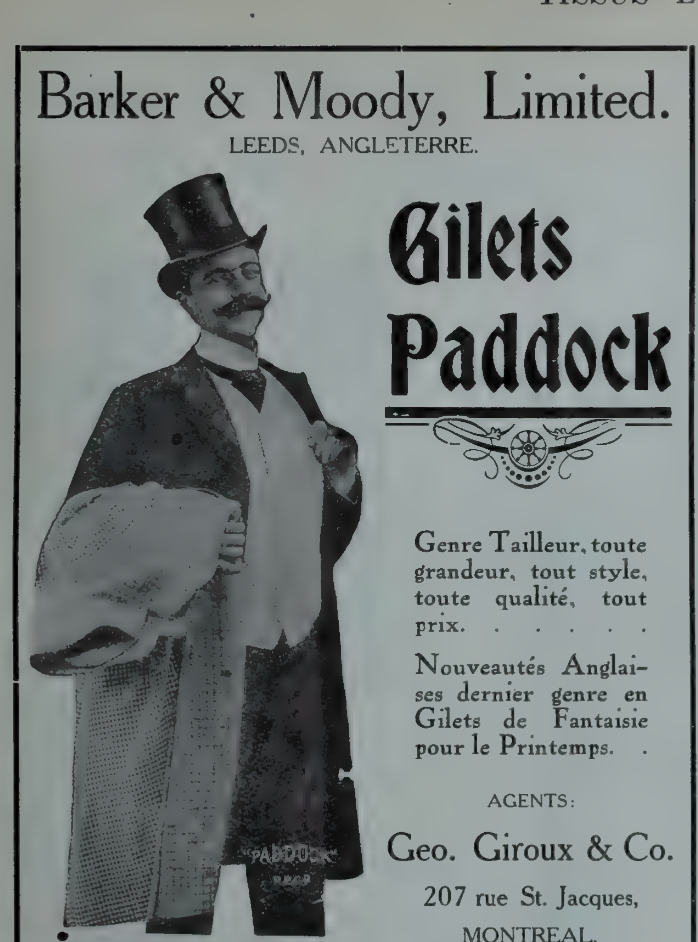
Cela se remarque dans toutes les catégories de ces marchandises, à partir des nouveautés les plus dispendieuses jusqu'aux marchandises à prix populaires.



Nouveau Jabot cascade en net Bretonne, très populaire.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

Il est probable que jamais auparavant il n'y a eu une demande aussi forte pour les jabots. De tous les matériaux employés spécialement dans les genres faits d'un seul matériel, la dentelle irlandaise réelle ou imitée est la plus populaire. La fine





Envoyez-nous vos Renouvellements d'Ordres pour

Froncis et Mouchoirs.

Essayez *le* **Service 'Sanderson'** *pour sa* **Rapidité.**

Notre stock est exceptionellement fort et bien assorti, de sorte que nous sommes en excellente situation pour exécuter vos "Ordres Pressés" de Renouvellement pour le commerce de Noel.

Donnez vos ordres de la manière qui vous plaira— par lettre, téléphone ou télégraphe. Nous garantissons une prompte livraison de marchandises correctes à des prix qui vous laissent un profit qui en vaut la peine.

Essayez 'Sanderson' *pour les* **Articles de Cou Nouveauté.**

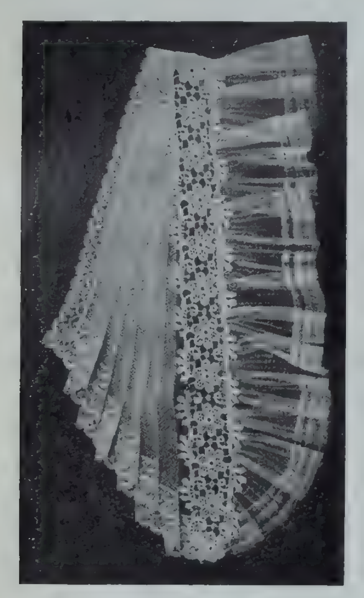
Sanderson's, Limited.

66-68 rue Wellington Ouest, TORONTO.

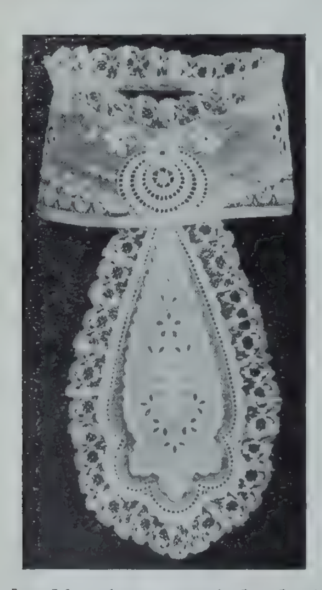
Tissus pour Voilettes, Nets, Dentelles, Boutons en Jais et Garnitures.

batiste et le point d'Irlande employés ensemble forment également de bonnes marchandises, spécialement dans les longs types ayant un col-stock en dentelle irlandaise à côté plissé de ruches en batiste.

Les jabots tout blancs ou crême se vendent mieux que ceux en couleurs combinées, surtout dans les qualités les meilleures. On voit beaucoup de couleur dans les marchandises moins coûteuses, la couleur étant employée sous forme de noeuds en ruban satin en haut et de pois brodés ainsi que d'autres dessins et figures de convention en broderie.



Nouveau Jabot en net et dentelle, avec effet plissé à gauche.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto



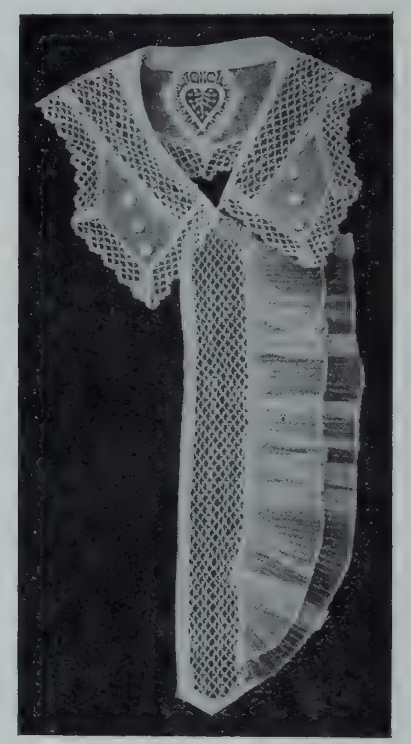
Col brodé suisse, garni de dentelle.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

Les effets de net sont tout aussi en évidence que jamais. On les voit le plus dans les marchandises à prix populaires.

Les noeuds en malines, en genre uni ou garni, offerts séparément et en séries de genres différents, continuent à se vendre plus fortement que jamais.

Une bonne demande s'est développée pour ce qu'on pourrait appeler accessoires de cols stocks et de jabots. Ces accessoires sous forme de six noeuds de satin en effets étroits et en couleur, et avec bouts pendants noués, le noeud lui-même étant fait de plusieurs boucles, sont attrayants quand ils sont portés par-dessus les jabots et les cols. On peut se les procurer dans toutes les couleurs à la mode et ce sont des nouveautés qui se vendent bien.

Les manufacturiers donneront toute leur attention à la fabrication des articles de cou pour le printemps. Il n'est pas possible de dire quels seront les styles en vogue pour le moment. Il est probable qu'on emploiera beaucoup de malines et de dentelle irlandaise.



Col hollandais avec jabot, en linon, net et insertions.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

On voit de la broderie sur les nouvelles blouses lingerie, dont quelques-unes ont un empiècement rond et un plastron de broderie en effet anglais à jour; on voit aussi des insertions de dentelle irlandaise. Les bandes du genre galon sont aussi très employées. On se sert des allovers pour certaines blouses du printemps, le vêtement entier étant en allover.



Jabot séparé en mousseline suisse, garni d'une large dentelle guipûre.
Modèle de R. D. Fairbairn Co, Limited, Toronto

Les matériaux pour volants, dont la demande a été très bonne, sont fortement représentés dans les lignes de robes lingerie et de mousselines de dessous pour le printemps. Les dessins à jour sont bons, mais les effets ouverts anglais sont meilleurs. Cela est vrai de la majorité des nouveaux effets en galon, allovers, volants de toutes les largeurs et garnitures assorties.

Les modèles Madeira sont les préférés pour les broderies formant cache-corset, pour les marchandises faites à la machine et de la plus haute qualité pour vêtements d'enfants.



Ceinture de bonne qualité, élastique, ornée de têtes de clous en jais et d'une boucle en jais.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

Les broderies Lorraine ont beaucoup de vogue; ce sont de bonnes imitations des marchandises Appenzell brodées à la main dont on se sert pour les cache-corsets et les vêtements de dessous combinés. Cette broderie est particulièrement bonne et

souvent produit autant d'effet et est aussi durable que la broderie à la main la plus fine et la plus coûteuse.

* * *

La vogue pour l'or en fait de garnitures de toilette a atteint un tel point que presque tout le fil d'or d'Europe est épuisé, et que les prix sont à la hausse. On ne peut absolument pas s'en procurer pour livraison immédiate, et les ordres enregistrés consommeront tout ce qui est disponible d'ici au 1er avril. La vogue du métal augmente depuis douze mois.

Les acheteurs qui n'en font pas immédiatement une provision pour le printemps ne pourront pas se procurer la marchandise qu'ils désirent. La question n'est pas tant de savoir ce qu'il faut faire en fait de garnitures en or, bien qu'il y ait un petit nombre d'articles qui occupent la première place dans la demande actuelle. La principale difficulté consiste à obtenir les fils d'or avec lesquels on produit les efets métalliques. Ces fils sont tous faits en Europe, et la ville de Lyon est le plus grand centre producteur.

Il n'y a qu'un nombre limité de personnes qui savent comment faire ces fils d'or. L'union de ces artisans est la plus fermée qui existe, et elle n'accepte qu'un petit nombre de nouveaux membres. Le travail est long, en conséquence il n'est pas possible d'augmenter beaucoup la production, quelle que puisse être la demande.

Le fil est fait avec une base de fin coton tordu, teint en jaune foncé outour duquel on enroule des déchets de métal. L'or employé est allié à divers métaux suivant la qualité. Quelques-uns des fils sont en argent plaqué or, tandis que d'autres sont plaqués or sur un métal plus commun, et dans certaines qualités il y a peu d'or ou même il n'y en a pas du tout, le laiton et le cuivre étant employés à sa place.

Une grande vogue pour les effets métalliques ne peut avoir lieu qu'une fois dans une décade, car en dehors de la demande presque invariable d'une année à l'autre, il faut ce temps-là pour accumuler un stock quelconque de la matière première dont sont faits les braids, les nets d'or, les dentelles d'or et les tissus d'or.

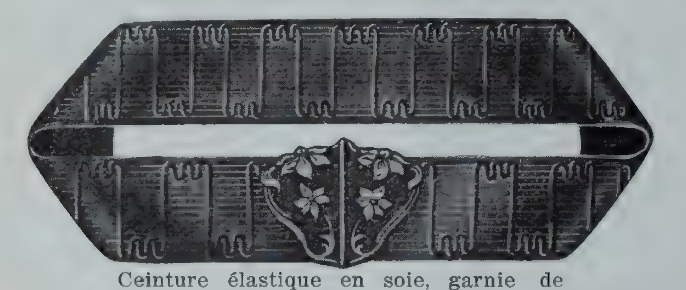
En ce moment les acheteurs de maisons importantes sont sur les marchés d'Europe en train de faire des arrangements pour le printemps. Les acheteurs de la première heure ont pu obtenir la matière première; ceux qui les ont suivis ont trouvé le marché absolument dépourvu. Les manufacturiers de Plauen ont fait de forts achats de matière première à Lyon, de même que les manufacturiers des Etats-Unis.

Il n'est pas douteux qu'il y aura de



Ceinture en soie taffetas plissée, dans toutes les couleurs, avec boucle de fantaisie or ou noire.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto



Ceinture élastique en soie, garnie de braid à soutache en soie et d'une boucle de fantaise.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto



Col hollandais en toile, garni de médaillon et de bordure en mousseline suisse.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto



Robe en mousseline claire, bleu ciel, rose, blanche et héliotrope. Nouveau genre princesse, élégamment garni et remplié.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

fortes avances dans les prix de tous les tissus d'or. Cela ressort de la forte demande et du faible approvisionnement.

* * *

Le correspondant à Paris du journal "Illustrated Milliner", écrit ce qui suit: Bien que la mode des chapeaux soit bien définie, les modèles les plus approuvés subissent des variations, telles que la forme marquise avec une passe relevée crânement, la toque forme mortier bien définie par un fort cordonnet, et des chapeaux de promenade avec calotte extrêmement haute.

Le chapeau Napoléon est décidément un rival sérieux de tricorne pour la femme distinguée. Cette dernière forme favorite de la mode capricieuse serait un simple turban sans le devant aplati.

La coiffure chignon constitue un changement si agréable que la vogue du turban est assurée—tout au moins pour une courte période.

C'est la crainte de la monotonie qui tracasse toujours la modiste aux goûts vraiment artistiques, et les passes relevées forment un changement agréable par rapport aux chapeaux de la saison dernière qui cachaient à moitié le visage.

Beaucoup de grands chapeaux sont de la forme Empire et entièrement garnis de grands noeuds en ruban noir de taille gigantesque. Leur ornementation est due aux épingles à chapeau, dont certaines ont la forme de fleurs, de papillons, d'oiseaux et d'écailles en nacre parsemées de brillants.

Un chapeau en peluche de soie vert bleuâtre, bordé d'argent terne, a autour de la calotte un gros boa en dentelle argentée, passant dans une énorme boucle en jade vert et bleu montée sur argent.

Un grand chapeau en feutre brun est garni d'une grosse touffe de pommes de pin épineuses et d'aiguilles de pin encore plus piquantes.

Un bicorne en velveteen corduroy blanc a pour seule garniture une énorme cocarde, en forme de soleil, dont le centre est en chenille noire et les pétales en taffetas blanc.

La modiste et le fourreur ont uni leurs efforts, cette saison, et toutes les femmes élégantes possèdent au moins une triple parure formée d'une étole de proportions amples, d'un grand manchon plat et d'une toque. Souvent la toque est ornée d'une bande de fourrure formant contraste. Quand il n'est pas employé d'autre fourrure, le simple ornement consiste en une plume osprey en broche vieil or, une rose en gaze, ou un lis en dentelle.

Les dernières créations en fourrure et drap beaver des ateliers ayant la clientèle la plus recherchée, ne portent qu'une aigrette raide, maintenue par une superbe broche ornée de pierres précieuses, tandis que quelques modèles considérés comme ravissants ont comme seule décoration une chaîne de médaillons genre oriental, dans laquelle sont des pierres de couleur foncée, telles que lapis-lazuli, saphirs et émeraudes.

De temps à autre on a parlé de l'adoption du petit bonnet, et il semberait maintenant que ce chapeau soit la conséquence inévitable de la coiffure en chignon. Il est certain que des capotes charmantes sont façonnées par les modistes les plus renommées. Faites principalement en velours, ces petits couvre-chefs sont brodés et généralement embellis, mais toujours leur contour est bien défini, et ce sont de véritables chefs-d'oeuvre de délicatesse, destinés à être portés par de jeunes femmes comme par des femmes d'un âge mûr.

* * *

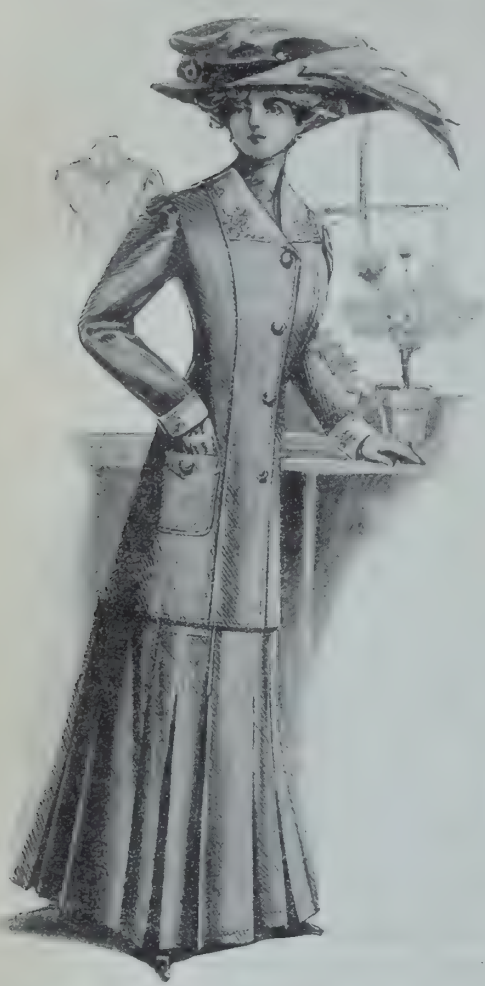
Les nouveaux modèles de robes de Paquin sont beaucoup plus seyants que ceux de la dernière saison, car tous ont une jupe plus ample. Ils sont remarquables par leur simplicité, et cette simplicité est difficile à décrire.

Un modèle en riche velours pourpre et en soie liberty drapée jusqu'au buste n'a ni dentelle ni guimpe en net, mais l'étoffe fonhée monte haut jusqu'à la gorge.

La nuance pourpre raisin combinée avec un tissu or et la nouvelle plume d'autruche pleureuse, obtient une grande vogue. Le brun or et le vert prune sont

les couleurs les plus en évidence pour les costumes de rue.

Le jaune canari est la nuance approu-



Costume en deux morceaux fait du nouveau drap en laine à chevrons en diagonale. Collet et manchettes du paletot en broderie suisse importée; jupe à panneaux plissés dans toutes les nuances populaires.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

vée pour les gants du soir, et la nuance abricot crème est en faveur pour les robes du soir.

* * *

Les boucles d'oreille continuent à être petites, mais coûteuses. Le crochet pour les fixer à l'oreille a cédé la place à la vis qui diminue le danger de perdre une boucle d'oreille.

On revient aux bracelets d'il y a soixante ans—bandes gravées ou émaillées, larges d'un pouce environ.

Les nécessaires forment une partie importante des accessoires de la toilette et sont suspendus par une chaîne au cou ou à une châtelaine. Quelques-uns ont l'aspect de médaillons plats qui s'ouvrent pour montrer une houppe à poudre avec une quantité suffisante de poudre.

Quand on se sera bien rendu compte de la phase actuelle de la mode, on verra que la dernière nuance d'exagération n'existe plus en ce qui concerne les bijoux faux; les splendides effets de l'art byzantin ont tellement de vogue, que les comptoirs des magasins de modes commencent à prendre l'apparence des magasins de bijoux d'Orient.

Vous avez besoin de réassortir votre stock. Pour ce faire, il faut vous adresser à une maison de confiance, ayant un vaste assortiment dans toutes les lignes de nouveautés. Avant de placer un ordre, attendez un voyageur de la maison Garneau Limitée, de Québec. Cette maison, comme vous pouvez vous en rendre compte par son annonce dans une autre page de ce journal, a en stock toutes les nouveautés dernier genre pour mettre au premier plan les marchandises d'un magasin de détail.



Corsage en drap chiffon de qualité extra bonne, noir et dans toutes les nuances les plus nouvelles. Le devant est gracieusement orné de braid et garni d'une insertion en soie et de boutons en soutache de fantaisie; le dos est assorti au devant. Nouvelle manche genre demi-bishop.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

DESCRIPTION DE CHAPEAUX MODELES

Page 12.—Très joli chapeau en velours; la largeur de la passe à gauche varie de 6 1-2 pouces à 7 1-2 pouces. La passe, de ce même côté est relevée de deux pouces au point le plus large. La calotte ronde est haute de cinq pouces et mesure huit pouces d'un côté à l'autre. Six plumes d'autruche de quatorze pouces, d'une délicieuse nuance soufre, sont fixées droites contre la calotte à gauche.

Page 14.—Ce chapeau de forme artistique a une passe large de neuf pouces à partir du petit tour de tête; cette passe est doublée en dessous de velours noir. Le dessus du chapeau est en moire française d'un noir mat. Un très beau collier en héron noir encercle la calotte et a un galon formant reflet d'argent mat à droite et en avant, où deux petits évantails formés de ce galon sont fixés parmi les plumes

Page 16.—Ce chapeau charmant de grandeur modérée a une passe doublée en dessous de velours noir. Le dessus de la passe, large de sept pouces, est en tissu rayé argent, et la calotte ronde, haute de cinq pouces, est couverte de gaze d'argent souple et bouffante. Le tour de tête est relativement petit. Sur tout le dessus, de la dentelle Chantilly est légèrement drapée. Une bande de fourrure, large de quatre pouces, fait le tour de la calotte, le point de réunion à gauche étant dissimulé par les bouts de la draperie de dentelle passant par-dessus la tige d'une plume de héron noire de fantaisie et maintenue en place par un ornement en acier taillé.

Le satin à doublure B & A a des qualités qui militent en sa faveur: ce satin est garanti par la compagnie Corticelli durer deux saisons ; il ne coûte pas plus cher que tout autre bon satin et il rapporte de bons profits. Ce satin se vend de lui-même. Voyez la garantie donnée d'autre part dans l'annonce de la Corticelli Silk Company, Limited.



Jupe en voile, nouvel effet, avec panneaux garnis de braid à soutache de chaque côté.

Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement. et non pas une dépense.

VESTON SAC CROISE, AMPLE SUR LA POITRINE, AVEC EPAULES NATURELLES

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9¾	pces.
Longueur à la taille	.17	"
Longueur totale	.31	"
1e mesure d'épaule	.12½	"
2e mesure d'épaule	.17¾	"
Mesure d'omoplate	.13	"
Poitrine	.38	"
Taille	.34	"
Hanches	.40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Au point N, abaissez la perpendiculaire N O.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de I à N, et élevez la perpendiculaire.

De B à Q, moitié de la mesure d'omoplate.

De Q à R, 1 1-4 pouce.

Au point R, élevez et abaissez la perpendiculaire.

De R à T, 1-12 de la poitrine.

De A à U, 6 1-2 pouces.

De U. à V, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A V.

De A à W, 1-6 de la poitrine.

Au point W, élevez la perpendiculaire.

Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne Z-1.

De 2 à 4, 1-6 de la poitrine.

Tirez une ligne arrondie de 4 à S.

De 4 à 5, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce

Tirez la ligne 6-5 et formez la gorge.

De L à 7, 3 1-4 pouces.

De Y à 8, même distance.

De 8 à 9, 1 pouce.

Placez l'équerre aux points O et 9, et abaissez la perpendiculaire, qui détermine les points 12 et 11.

De 11 à 10, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 12 à 13, 1 1-2 pouce.

De 14 à 15, et de 13 à 16, mesure des hanches plus 3-8 pouce.

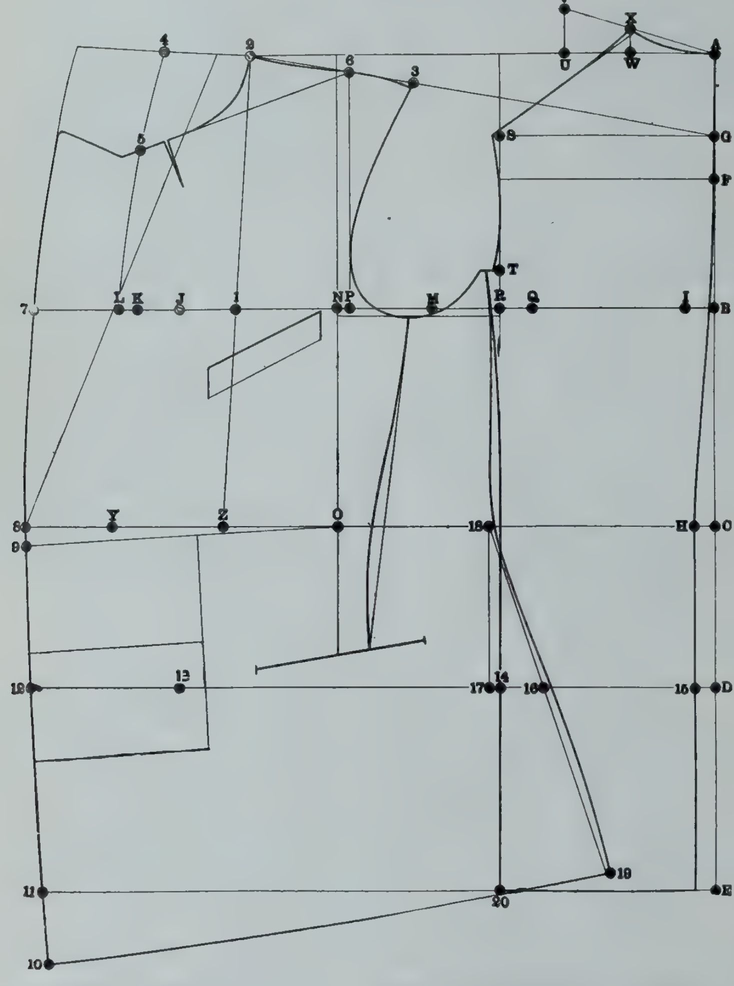
De 16 à 17, 2 pouces.

Au point 17, élevez la perpendiculaire 17-18.

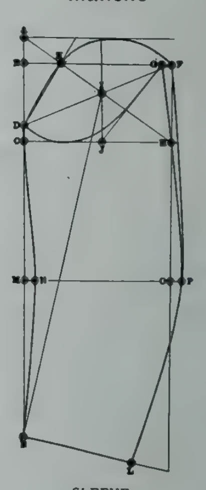
Tirez la ligne 18-16-19.

De 18 à 19, même distance que de 18 à 20.

Formez la couture de côté, le bas du devant et finissez.



Manche



De A à B, mesure à l'aisselle.

De A à C, longueur à la taille.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 31 pouces.

De B à F, 1-4 de la poitrine.

De F à G, 1-12 de la poitrine.

Aux points G, F, B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à H, 3-4 pouce.

Formez la couture centrale de F à H et abaissez la perpendiculaire.

De B à I, 3-4 pouce.

De I à J, 19 pouces.

De J à K, 1 1-2 pouce.

De K à L, 3-4 pouce.

Le point M est à mi-distance entre I et J.

Tirez la ligne X S et formez le dos.

De O à Y, 1-2 de la taille.

Le point Z est à mi-distance entre O et Y.

Le point 1 est à mi-distance entre N et K.

Tirez la ligne 7-1-2.

De N à Z et de N à 2, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 2-G.

De 2 à 3, 3-8 pouce de moins que de X à S.

De N à P, 3-8 pouce.

Au point P, élève la perpendiculaire et formez l'épaule et l'emmanchure, tel qu'indiqué.

Au point A, menez deux liknes à angle droit.

De A à E, 1-12 de l'emmanchure.

De E à C, 1-4 de l'emmanchure.

De E à D, 1 pouce.

Aux points C et E, menez des perpendiculaires à la ligne A B.

De D à F, mesure du dessus du bras.

Tirez la ligne D-F, et au point F abaissez la perpendiculaire, qui détermine le point H.

Tirez la ligne H A, qui détermine les points I et K.

Placez l'équerre suivant la ligne H C, et élevez la perpendiculaire passant par le point I.

Tirez la ligne K-D.

De D à G, mesure de la partie inférieure du bras.

Tirez la ligne J G.

De C à B, longueur de la manche.

Placez l'équerre suivant la ligne I B, et menez la perpendiculaire jusqu'au point L.

De B à L, 6 3-4 pouces.

Le point N est à mi-distance entre D et B.

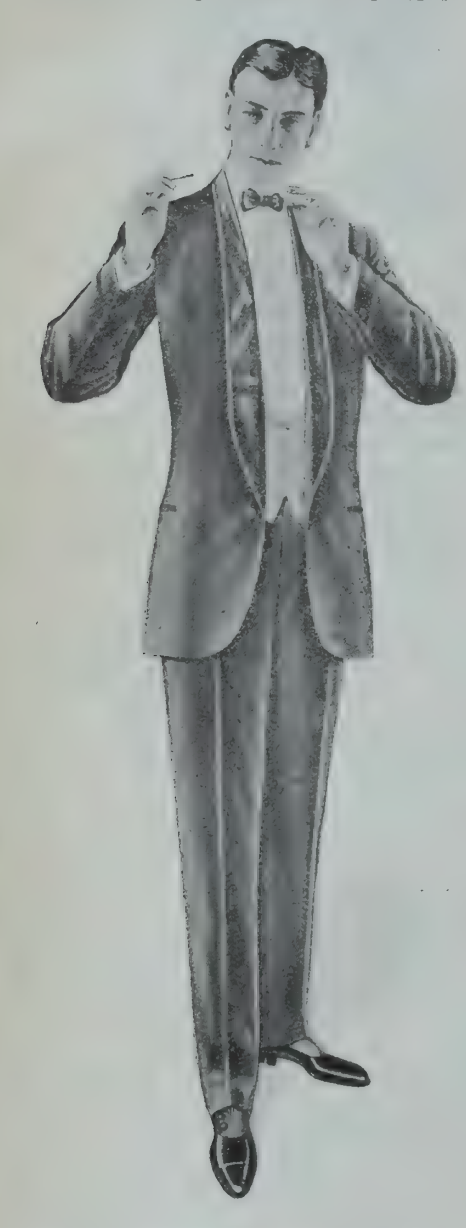
Au point N, menez la perpendiculaire N O.

De M à N, 3-4 pouce.

De O à B, même distance.

Formez le dessus et le dessous de la manche tel qu'indiqué, et finissez.

La maison établie depuis longtemps et bien connue, The Eagle Knitting Company, de Hamilton, qui manufacture les sous-vêtements portant la marque populaire de "Moodies' Hygeian," se propose d'étendre ses affaires et de faire des changements importants à sa raison sociale. Les changements proposés comprendront aussi les raisons sociales suivantes: Associated Industry, The Eagle Knitting Mills Limited. La compagnie est en train d'agrandir beaucoup son établissement au coin des avenues King et Sanford. A l'avenir les affaires seront faites sous le nom de la nouvelle compagnie qui aura comme raison sociale J. R. Moodie & Sons, Limited. Cette compagnie sera à un capital de $1,000,000, et est en instances pour obtenir l'incorporation de sa nouvelle raison sociale.



SMOKING AVEC COLLET CHALE LEGEREMENT EXAGERE SUR LA POITRINE ET EPAULES ELEVEES

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9	pces.
Longueur à la taille	16½	"
Longueur totale	30½	"
1e mesure d'épaule	12	"
2e mesure d'épaule	17	"
Mesure d'omoplate	12½	"
Poitrine	36	"
Taille	32	"
Hanches	38	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle.

De A à C, longueur à la taille.

De C à D, 6 pouces.

De A à E., 30 1-2 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Le point G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à H, 3-4 pouce.

Formez la couture centrale de F à H et abaissez la perpendiculaire.

De I à J, 1-2 pouce.

De J à 24, 18 pouces.

De 24 à K, 3-4 pouce.

De K à L, 3-4 pouce.

Le point L est à mi-distance entre J et 24.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire N O.

Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de J à N, et abaissez la perpendiculaire.

De I à Q, moitié de la mesure d'omoplate.

De Q à R, 1 1-4 pouce.

Au point R, abaissez et élevez la perpendiculaire, ce qui donne les points S, et 15.

De R à X, 1-12 de la poitrine.

De A à T, 6 1-2 pouces.

De T à U, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A U.

De A à V, 1-6 de la poitrine.

Elevez la perpendiculaire V W.

Tirez la ligne W S, et formez le dos.

De O à Y, moitié de la taille.

Le point Z est à mi-distance entre O et Y.

Le point 1 est à mi-distance entre N et K.

Tirez la ligne Z-1-2.

De A à W et de N à 2, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 2-G.

De 2 à 3, 3-8 pouce de moins que de W à S.

De N à P, 1-4 pouce.

Formez l'épaule et l'emmanchure.

Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne Z-1.

De 2 à 17, 1-4 pouce.

De 17 à 4, largeur du collet désirée, plus 1-4 pouce.

De Y à 18, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne 4-18.

De 4 à 5, 1-6 de la poitrine plus 1 pouce.

Tirez la ligne 6-5 et formez la gorge.

De Y à 7, 1 pouce.

Placez l'équerre aux points O et 7 et abaissez la perpendiculaire, qui détermine les points 8 et 19.



De 19 à 20, 1-6 de la poitrine moins 1-2 pouce.

De 8 à 9, 2 1-2 pouces.

Oe 10 à 11 et de 9 à 12, mesure du siège, plus 1-4 pouce.

De 12 à 13, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 13-14.

Tirez la ligne 14-12-16.

De 14 à 16, même distance que de 14 à 15.

Formez le côté et le bas du devant.

Collet

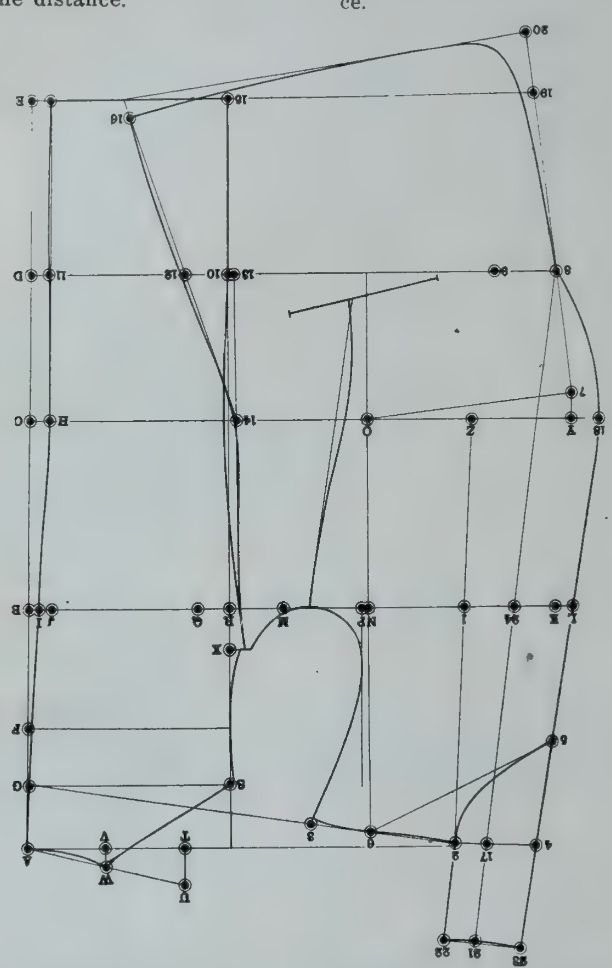
Tirez la ligne 8-17-21.

De 17 à 21, 1-2 pouce de plus que de A à V sur la partie arrière.

Au point 21, menez la perpendiculaire dans les deux sens.

De 21 à 22, 1 1-4 pouce.

De 17 à 2, même distance.



De 21 à 23, même distance que de 17 à 4.

Formez le collet et le châle et finissez.

Dans la confection de ce vêtement, le devant de l'emmanchure doit être replié de 1-4 pouce; le creux de la gorge doit être échancré de 1-4 pouce, de telle sorte que le surplus de la hauteur de l'épaule vienne vers le point le plus élevé de l'épaule.

Si l'on désire une épaule étroite procédez de la manière suivante: (voyez le diagramme X).

Après que la partie arrière a été coupée, placez-la le long de la partie avant, couture d'épaule contre couture d'épaule; formez l'emmanchure, tel qu'indiqué par les lignes pointillées, en réduisant la largeur de l'épaule d'un 1-2 pouce.

La manche pour cette épaule est faite de la manière suivante: (voyez le diagramme X X);

Après avoir mesuré l'emmanchure comme d'habitude, dessinez la manche de la manière suivante;

De A à B, 1-3 de l'emmanchure plus 1-2 pouce.

De B à E, 1-4 de l'emmanchure.

Aux points B et E, menez des perpendiculaires.

De B à D, 1 pouce.

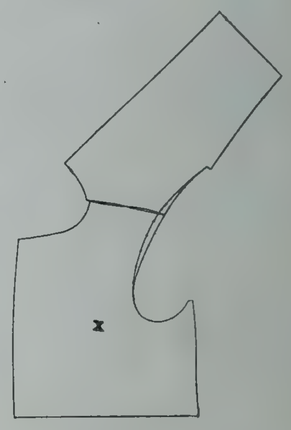
De D à F, mesure de la partie supérieure du bras, et de D à G, mesure de la partie inférieure du bras.

Tirez la ligne D F, et au point F abaissez la perpendiculaire, qui détermine le point H.

Tirez la ligne H A pour obtenir le point K.

Tirez la ligne K D.

De F à L, 1-2 pouce.



De G à M, même distance.

Formez le dessus et le dessous de la manche tel qu'indiqué par la ligne pleine.

La ligne pointillée indique ce que sera la manche, avec l'épaule normale.

